اصول معاشیات 1937



سلسلۂ مطبوعات جامعہ عثمانیہ
نصابِ علم معاشیات

اصولِ معاشیات

جلد اوّل

تصنیف

ایف۔ ڈبلیو۔ ٹاسگ، پی ایچ۔ ڈی، لٹ۔ ڈی، ایل ایل۔ ڈی۔
ہنری لی پروفیسر معاشیات ہارورڈ یونیورسٹی

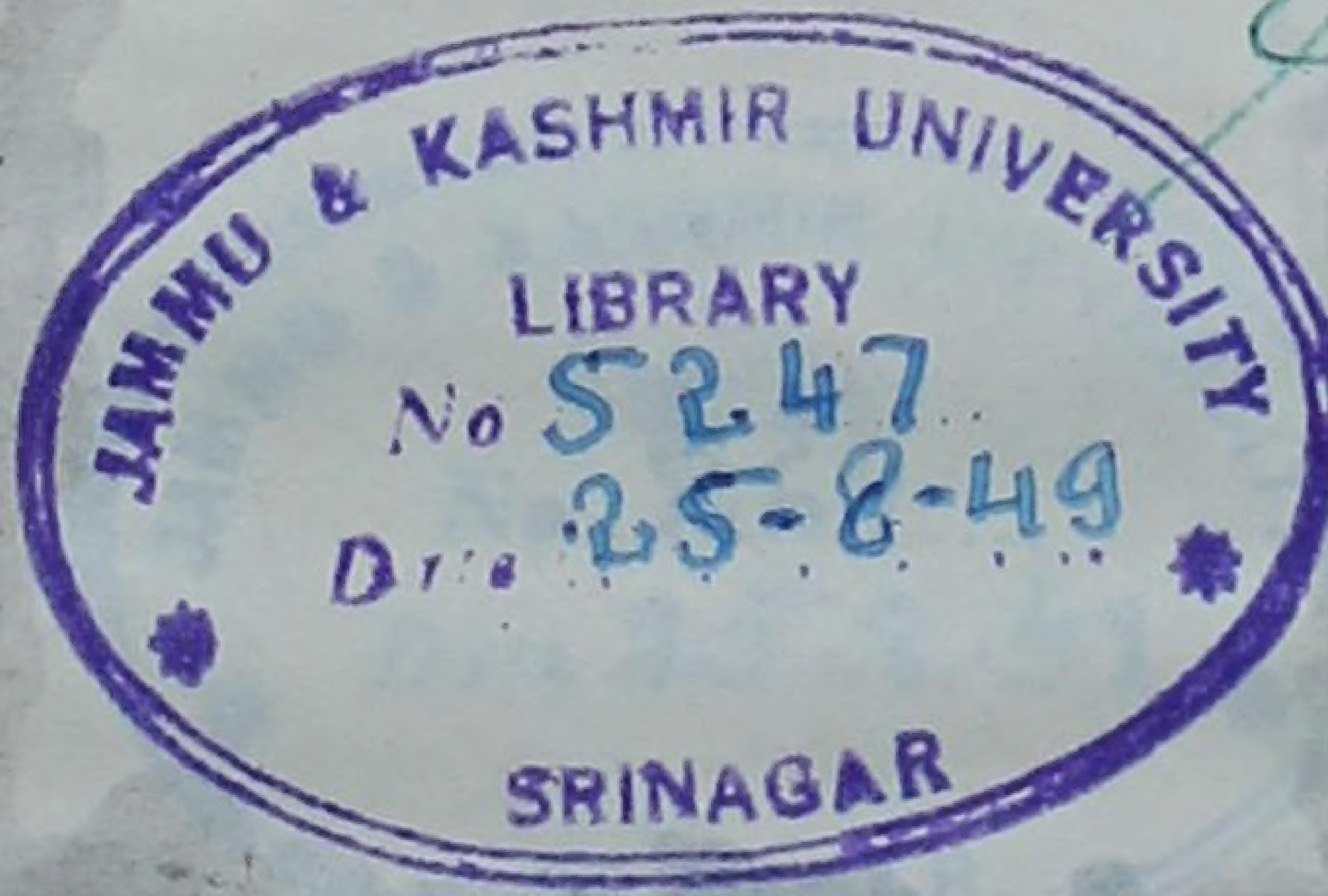
ترجمہ

مولوی رشید احمد صاحب بی۔ اے (علیگ) ایف۔ آر۔ ای۔ ایس (لندن)
رکن سررشتۂ تالیف وترجمہ جامعہ عثمانیہ سرکار عالی

سنہ ۱۳۵۶ھ م سنہ ۱۳۴۶ف م سنہ ۱۹۳۷ء

دار الطبع جامعہ عثمانیہ سرکار عالی حیدرآباد دکن




JAMMU & KASHMIR UNIVERSITY
LIBRARY
No 5247
Date 25-8-49
SRINAGAR

فہرست مضامین

حصۂ اول ۳ — ۱۸

پیدائش کی تنظیم

باب اول

دولت اور محنت

باب دوم ۱۹—۳۸

پیدائش اور محنت

باب سوم ۳۹—۶۱

تقسیم عمل اور زمانۂ حال کی صنعتوں کی ترقی

باب چہارم

پیدائش برپیمانۂ کبیر

باب پنجم ۸۷—۱۰۲

اصل

باب ششم ۱۰۳—۱۱۸

صنعت کی اجتماعی تنظیم

باب ہفتم ۱۱۹—۱۳۶

پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

حصۂ دوم

مبادلہ و قدر

باب ہشتم

باب نہم

باب دہم

۱۷۷—۲۰۵

بازاری قدر ـــــ طلب و رسد

باب یازدہم ۲۰۶—۲۲۰

تخمین

باب دوازدہم ۲۲۱—۲۳۳

یکساں یا استقراری مصارف کے تحت قدر و قیمت

باب سیزدہم ۲۳۴—۲۴۵

قدر اور تغیر پذیر مصارف۔ تقلیل حاصل

باب چہاردہم ۲۴۶—۲۵۸

قدر اور تکثیر حاصل

باب پانزدہم

۲۵۹—۲۸۴

قدر اجارہ

باب ہجدہم ۳۱۰—۳۳۲

زر کی مقدار اور قیمتیں

باب نوزدہم ۳۳۳—۳۴۹

فلزاتی زر کے مصارف اسکی قدر کی نسبت سے

باب بستم ۳۵۰—۳۶۱

فلزیت

باب بست ویکم ۳۶۲—۳۸۱

فلزیت (بسلسلۂ سابق) چاندی کی علحدگی

باب بست و دوم ۳۸۲—۴۰۸

قیمتوں کے تغیرات

باب بست و سوم

سرکاری زر کاغذی

باب بست و چہارم ۴۳۷ — ۴۶۱

بنک کاری اور آلۂ مبادلہ

باب بست و پنجم ۴۶۲ — ۴۷۸

بنک کے کاروبار

باب بست وششم　۴۷۹ — ۵۰۳

مرکزی بنک کاری کے نظام

باب بست وہفتم ۵۰۴ — ۵۲۷

ریاستہائے متحدہ کا بنک کاری کا نظام

باب بست وہشتم ۵۲۸ — ۵۴۷

صنعتی کساد بازاری یا بحران

باب بست ونہم　　۵۴۸—۵۶۷

مالی ہراس و اضطراب

باب سیم

نظریۂ قیمت پر مکرر بحث

باب سی و یکم ۵۹۱—۶۰۳

اصلاح زر کی تجاویز

حصہ چہارم

تجارت بین الاقوام

باب سی و دوم ۶۰۶—۶۳۰

مبادلات خارجہ

باب سی سوم ۶۳۱—۶۴۵

بین الاقوامی ادائیوں کا توازن

باب سی و چہارم

باب سی و پنجم

۶۶۴—۶۸۰

نظریہ بین الاقوام (بسلسلہ سابق)

نفع کی نوعیت و حقیقت

باب سی و ششم

باب سی و ہفتم

تم تم
تم

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

حصّہ اوّل

پیدائش کی تنظیم

بَابُ اوّل

دولت اور محنت

(۱) معاشیات کا موضوع۔ (۲) دولت؛ قدرتی اشیاء؛ معاشی اشیا؛ دولت اور خوش حالی (۳) اشیا میں محض قلت کے سبب سے معاشی خواص پیدا ہوجاتے ہیں لیکن یہ خواص عام طور پر اس وجہ سے پیدا ہوجاتے ہیں کہ اشیا کی تیاری میں محنت صرف ہوتی ہے۔(۴) محنت کرنا تکلیف دہ بھی ہوسکتا ہے اور راحت افزا بھی۔ محنت میں بالعموم تسلسل، یکسانیت اور تکلیف ہوتی ہے۔(۵) محنت کی بعض قسمیں ہمیشہ راحت افزا ہوتی ہیں۔(۶) محنت کی اکثر قسموں میں جو ناگواری اور تکلیف ہوتی ہے، اس میں ایک تو عام خیالات کی اصلاح سے تخفیف ہوسکتی ہے اور دوسرے اوقات کار کو کم کرکے اور مزدور کو فرصت کا زیادہ موقع دیکر تخفیف کی جاسکتی ہے۔

۱۔ معاشیات کی بحث کی ابتدائی حالت میں اس علم کی وسعت اور موضوع کو صحت کے ساتھ بیان کرنا کچھ زیادہ اہمیت نہیں رکھتا۔ ہمارے علم کا کیا موضوع ہے اور اس کا دیگر علوم سے کیا تعلق ہے؟ —— یہ اس وقت اچھی طرح سمجھ میں آسکتا ہے، جبکہ ہمیں اس علم کے عام نتائج سے کچھ واقفیت ہوجائے۔ لہٰذا ابتداءً مثال کے ذریعے سے یہ واضح کردینا کافی ہے کہ اس علم میں جن سوالات سے بحث کی گئی ہے ان کی کیا نوعیت ہے۔ اس کی عمدہ مثال ایک عام استعمال کی چیز یعنی پانی کی معاشی حیثیت میں ملتی ہے:—

باب ۱ دولت و محنت

ایک ایسے ملک میں جہاں آبادی کم ہے، قدرتی چشمے اور نہریں بافراط ہیں، پانی سب کو آزادی کے ساتھ مل سکتا ہے؛ یہاں پانی پر کسی کو حق تملیک جتانے کا یا اس کو حاصل کرنے کے طریقوں کے متعلق کوئی سوال ہی پیدا نہ ہوگا: اس لیے کہ ہر شخص کو غیر محدود مقدار میں پانی مل سکتا ہے، اور کسی کو اس کا ذخیرہ فراہم کرنے یا اس کے حاصل کرنے کی کوشش سے کوئی خاص نفع نہیں مل سکتا۔

پس ان حالات میں پانی کو ایک 'قدرتی' شئے کہا جا سکتا ہے نہ کہ 'معاشی' شئے۔ اس حالت میں پانی اس وجہ سے 'معاشی' شئے نہیں ہے کہ اس کے متعلق کسی قسم کے معاشی سوالات نہیں پیدا ہوتے۔ ہر شخص کی جتنی احتیاج ہوتی ہے وہ پوری ہو جاتی ہے، اور ہر شخص اس سے بے روک ٹوک تمتع حاصل کرتا ہے۔

یہ ممکن ہے کہ بہت جلد ایسی حالت پیدا ہو جائے جبکہ آبرسانی کا سہولت بخش انتظام کرنے کے لیے کچھ محنت صرف کرنی پڑے۔ اس صورت میں قدرتی شئے کا اطلاق پانی پر پوری طرح نہ ہوگا؛ لیکن بایں ہمہ اس سے کوئی پیچیدہ معاشی سوالات بھی پیدا نہ ہوں گے۔ ممکن ہے کوئی شخص کنواں کھود دے اور نلی کے ذریعے سے چشمہ یا نہر سے اپنے مکان میں پانی لیجائے؛ اس صورت میں پہلا معاشی سوال جو اساسی سوال بھی خیال 4 کیا جا سکتا ہے، یہ پیدا ہوتا ہے کہ اس سہولت یا آرام کی بہم رسانی کے لیے کتنی محنت صرف کرنا مناسب ہوگا؟ ــــ لیکن جس وقت تک فرد واحد محض اپنی ہی احتیاجات کو پورا کرنے کے لیے محنت کرے، یہ سوال بہت سہل اور سادہ ہے؛ اس لیے کہ اس میں نہ تو دوسروں سے کوئی علاقہ یا سروکار ہے اور نہ کسی چیز کے فروخت کرنے کا یا قیمت کا سوال ہے۔ اگر بنی نوع انسان محض اپنی اپنی احتیاجات کی بہم رسانی و تکمیل کے لیے محنت و مشقت کریں تو پیچیدہ معاشی سوالات کا ظہور ہی نہ ہوگا۔

سوال اس وقت زیادہ پیچیدہ صورت اختیار کر لیتا ہے جبکہ چند افراد پانی لائیں اور دوسروں کے ہاتھ اس کو فروخت کریں۔ مشرقی شہروں میں ابھی بہشتی عام طور سے اپنی مشک کے ساتھ دکھائی دیتا ہے۔ امریکا کے شہروں میں بھی بڑی بڑی بوتلوں میں بعض اشخاص خانگی طور پر چشمہ کا پانی یا مقطر پانی فروخت کرتے ہیں۔ اس موقع پر خرید و فروخت اور قیمت کے سوالات پیدا ہوتے ہیں۔ جن شرائط پر پانی فروخت کیا جاتا ہے ان کو

باب ۱ دولت و محنت

کیا چیز متعین کرتی ہے؟ جو اشخاص اس کی سربراہی کرتے ہیں ان کی محنت کا معاوضہ کس طرح معین ہوتا ہے؟ آیا ان کی حیثیت منافع حاصل کرنے کی ہے یا نہیں؟ — یہاں مسائل زیادہ پیچیدہ ہو جاتے ہیں۔

اس حالت میں ایک اور تبدیلی واقع ہوئی ہے (اگرچہ یہ ضروری نہیں کہ وہ لازمی طور پر بعد میں پیدا ہو) جب پانی فراہم کرنے کے لیے مشترکہ عمل اختیار کیا جاتا ہے۔ یہاں ممکن ہے کہ سوال نسبتہً سادہ رہے یا یہ ممکن ہے کہ موجودہ قوموں کے پیچیدہ اور وقت طلب سوالات میں سے ایک سوال بن جائے۔ اٹلی میں مسافر کو وہی چشمے دکھائی دیتے ہیں جن میں بند نالیوں کے ذریعے سے پانی آتا ہے؛ اور یورپ کے بعض بڑے بڑے شہروں میں بھی سرکاری چشمے حال حال تک پانی کی بہم رسانی کا ذریعہ رہے ہیں۔ اس صورت میں پانی صحیح معنی میں قدرتی شے نہیں رہا؛ اس لیے کہ ضرورت کے مقام پر اس کو لانے میں محنت اور مصارف کی ضرورت ہوئی۔ لیکن محنت بہت زمانہ قبل صرف ہوئی، اس پر از سر نو محنت کرنے کی ضرورت نہیں ہے (اس کے قیام و دوام کے لیے کوئی اخراجات لاحق نہیں ہوتے) اور پانی اس قدر افراط سے دستیاب ہوتا ہے کہ بلا مزاحمت و تحدید استعمال کیا جا سکتا ہے۔ بایں ہمہ ایک جدید شہر میں حالت اب بہت کچھ متغیر ہو گئی ہے: بڑے بڑے تالابوں میں پانی ذخیرہ کیا جاتا ہے، خزانہ ہائے آب تعمیر کئے جاتے ہیں، پمپ استعمال کئے جاتے ہیں، بڑے اور چھوٹے نل لگائے جاتے ہیں، ہر گھر میں پانی افراط اور سہولت کے ساتھ پہنچایا جاتا ہے۔ ان سب کاموں کے لیے ابتدا ہی میں بڑی مقدار میں اصل نہیں کھپتا بلکہ اس کے قیام و انتظام کے لیے مسلسل اخراجات لاحق ہوتے ہیں؛ — اس طرح متعدد سوالات پیدا ہوتے ہیں۔ کار ہائے آبرسانی کے اخراجات کا بار کس پر عائد ہوگا اور پانی کی بہم رسانی کا انتظام کون کرے گا؟ آیا یہ کام سرکاری ملکیت
5 متصور ہوں گے یا خانگی ملکیت؟ اور خواہ سرکاری ملکیت ہو یا خانگی، فروخت کے شرائط کیا ہوں گے؟ — بظاہر یہ ممکن ہے کہ اگر پانی سرکاری انتظام میں ہو تو وہ سب کو مفت تقسیم کیا جائے، جیسا کہ یہی چشمے میں ہوتا ہے؛ یا پانی استعمال کرنے والوں سے معاوضہ طلب کیا جائے۔ غرض فی الحقیقت پیچیدہ معاشی سوالات شد و مد کے ساتھ پیدا ہوتے ہیں: یعنی منافع، صحیح سرکاری اصول عمل، ممکنہ اجارے

باب دولت ومحنت

کے منافع' اور حفظان صحت کے متعلق امور' اور مالی امور کے باہمی تصادم کے سوالات' رونما ہو جاتے ہیں۔

۲۔ ان مختلف قسم کے حالات میں فرق و امتیاز قائم کرنے کی غرض سے بعض عام فہم اصطلاحیں: مثلاً 'قدرتی اشیا'، 'معاشی اشیاء'، 'سرکاری اشیا' اور 'دولت' استعمال کی جاتی ہیں۔

ابھی اس کی تشریح کی جاچکی ہے کہ 'قدرتی شے' کیا ہے اور 'معاشی شئے' کیا ہے۔ تازہ ہوا' فصل و موسم' دھوپ' 'قدرتی اشیاء' کی بین مثالیں ہیں؛ علیٰ ہذا القیاس پانی سہل الحصول شکلوں میں' اور گھنے اور غیر آباد جنگل میں درخت کی لکڑی بھی 'قدرتی اشیاء' ہیں۔

'معاشی شے' کی خصوصیت 'قلت' ہے' اور قلت بھی وہ جو طلب کے مقابلے میں ظاہر ہو۔ پانی اس وقت معاشی شئے بن جاتا ہے جبکہ اس کو مطلوبہ مقدار میں اور مطلوبہ مقام پر حاصل کرنے کے لیے محنت درکار ہوتی ہے۔ زمانۂ مستقبل میں بظاہر تازہ ہوا بھی بنی نوع انسان کی ایک معتد بہ تعداد کے لیے 'معاشی شے' بن جائے گی؛ جس وقت بہت سے اشخاص ایک بڑے کمرے یا ہال میں جمع ہوں' اس وقت یہی حالت ہوتی ہے: یعنی پنکھے' بادکش اور انجن لگائے جاتے ہیں۔ گویا سوال یہ پیدا ہو جاتا ہے کہ مطلوبہ اور ضروری محنت کو بہترین طریقہ پر کس طرح لگایا جا سکتا ہے اور اخراجات کون برداشت کرے گا۔ بڑے بڑے شہروں میں آبادی کی گوناگوں کثرت اور ان میں ایسے عاملین کی زیادتی کے لحاظ کرتے جو ہوا کو ناپاک کرتے ہیں' غالباً آئندہ چل کر ہوا کو صاف رکھنے کے لیے بڑے پیمانہ پر تدابیر اختیار کرنے پڑیں؛ اس وقت اسی قسم کے پیچیدہ سوالات پیدا ہو جائیں گے جیسے کہ پانی کی بابت پیدا ہوئے؛ ـــــ ان سب سوالات کا دار و مدار شے متعلقہ کی اضافی قلت پر ہوگا۔

'سرکاری اشیاء' یا 'اشیاے عامہ' وہ معاشی اشیا ہیں جو افراد کو مفت فراہم کئے جاتے ہیں' اور اسی کے ساتھ ہی ان میں کسی نہ کسی کے ذمے محنت اور اخراجات عائد ہوتے ہیں؛ اگرچہ یہ اشیاء آزادی کے ساتھ استعمال میں لائی جاسکتی ہیں لیکن وہ

باب ۱ دولت و محنت

'قدرتی شے' نہیں ہیں۔ چنانچہ حسب ذیل اشیاء اسی زمرہ میں شمار ہوتی ہیں :—
سرکاری خزانہ آب، تعلیمات عامہ، چمن، عجائب خانے، موسیقی دنگل، پل اور شوارع عام۔
کون کون سی اشیاء سرکاری ہوں گی اور ان کو مہیا کرنے کے اخراجات کس کے ذمے
عائد کئے جائیں گے؟ آیا سب اشخاص سے محصول وصول کیا جائے گا یا صرف چند سے؟—
6 یہ وہ سوالات ہیں جو ان اخراجات کو پورا کرنے کے لیے سرکاری فرائض اور محصولات
سے تعلق رکھتے ہیں۔ اور یہ ان پیچیدہ ترین اور دور رس اثرات رکھنے والے
سوالات میں سے ہیں، جن سے عالم معاشیات کو بحث کرنی پڑتی ہے۔

ہمارے علم کی قدیم کتابوں میں پولیٹیکل اکانمی (جس کے لیے عصر حاضر میں
'اکنامکس' کا زیادہ سادہ مگر جامع لفظ استعمال کیا جاتا ہے) کی تعریف عام طور سے
'علم دولت' کی جاتی تھی۔ اس اصطلاح کے استعمال میں 'دولت' کے مفہوم میں سب
'معاشی اشیاء' بشمول سرکاری اشیا یا اشیائے عامہ شامل تھے۔ خواہ اصطلاح 'دولت'
ہو یا 'معاشی اشیا' اس سے موضوع معاشیات کے بیان کرنے میں مدد ملتی ہے۔ اس
اصطلاح کے مفہوم میں وہ سب اشیا شامل ہیں جن کی انسان کو احتیاج ہوتی ہے، جو
قدرتی نہیں ہیں، جو پیدائش کے متعلق محنت کے سوالات اور رفع احتیاجات بذریعۂ
محنت اور تنظیم صنعت کے سوالات پیدا کرتے ہیں۔

یہ ظاہر ہے کہ قوم کی حالت اس وقت بہت اچھی ہوتی ہے جبکہ 'قدرتی اشیاء'
اس کو زیادہ مقدار میں دستیاب ہوں اور ان اشیاء کی مقدار و کثرت نسبتاً کم ہو،
جو 'دولت' کی تعریف میں داخل ہیں۔ جہاں صاف پانی اور تازہ ہوا ہر شخص کو
غیر محدود مقدار میں دستیاب ہو، وہاں زندگی کے حالات میں اتنی ہی زیادہ سہولتیں
پیدا ہو جاتی ہیں۔ بعض عمدہ مقامات میں یکساں اور معتدل آب و ہوا لوگوں کو اس
قسم کی محنت سے سبکدوش کر دیتی ہے جو دوسرے مقاموں پر گرمی اور سردی سے بچنے
کے لیے انجام دینا ضروری ہے۔ یہ کہنا بظاہر ایک معما سا معلوم ہوتا ہے کہ 'دولت'
کی قسم کی چیزیں کسی قوم کے پاس جتنی زیادہ ہونگی اسی قدر کم وہ خوش حال ہوگی لیکن
یہ معما بآسانی حل ہو جاتا ہے۔ کسی قوم کی 'دولت' ان اشیا کا مجموعہ نہیں ہے جن پر اسکی
مرفہ الحالی کا دارومدار ہے۔ ان میں 'قدرتی اشیا' اور 'معاشی اشیا' دونوں شامل ہیں۔

باب ۱ دولت و محنت

جتنی زیادہ اشیاءِ قدرتی ہوں گی، اسی قدر زندگی کے حالات سہل و آرام دہ ہوں گے۔ معاشی اشیا، جس قدر زیادہ ہوں گی اسی قدر ان اشیاء کا دائرہ وسیع ہوگا، جن کے متعلق معاشی سوالات پیدا ہوتے ہیں؛ اور اسی قدر علمِ 'دولت' کی وسعت زیادہ ہوگی۔

'قدرتی اشیاء' کی افراط اگرچہ بجائے خود ہر قوم کے لیے فائدہ رساں ہے لیکن اس کا وجود خوشحالی کے اعلیٰ ترین معیار کے دوش بدوش ہمیشہ نہیں پایا جاتا۔ گرم اور نیم گرم ملکوں میں زندگی کے جو حالات ہوتے ہیں وہ بحیثیت مجموعی معتدل ممالک کے مقابلے میں بہت زیادہ سہولت بخش ہوتے ہیں۔ بعض قسم کی اشیائے خوردنی قدرتی یا تقریباً قدرتی ہوتی ہیں اور یہاں موسم سرما میں سردی سے بچنے کے لیے کوئی خاص اہتمام کی ضرورت نہیں پڑتی؛ لیکن آب و ہوا طاقت و توانائی کو گھٹا دیتی ہے اور طبعی قوت اور ذہنی قابلیت کی نشو و ترقی میں مزاحم ہوتی ہے۔ چنانچہ معتدل آب و ہوا کے ملکوں کے باشندوں کو محض اس بنا پر کہ ان کو بہت سے موانع اور بہت سی مزاحمتوں کا مقابلہ کرنا پڑتا ہے، ایسی اندرونی قوتیں حاصل ہو جاتی ہیں جو بالآخر عظیم الشان خوشحالی کی طرف ان کی رہبری کرتی ہیں۔ یہی حال افراد کا ہے: جس شخص کو راحت اور آسائش کے ذرائع ہر وقت میسر ہوں، اس میں جفاکشی، تحمل اور ہمت جیسے صفات بہت کم پیدا ہوتے ہیں؛ اور انجام کار خوشحالی اور تمول کا جہاں تک تعلق ہے، وہ بازی لے جاتا ہے جس کو ابتدا ہی سے مشکلات اور سخت حالات کا مقابلہ کرنا پڑا ہو۔

۳۔ اس سے قبل بیان کیا جا چکا ہے کہ 'دولت'، 'محنت' کا نتیجہ ہے؛ لیکن بعض ایسی مثالیں بھی ملتی ہیں جن میں باوجود اس امر کے کہ کوئی شئے محنت کے بغیر حاصل ہو، وہ 'دولت'، یا 'معاشی شئے'، ہوتی ہے۔ قدرت کا آزادانہ و مفت عطیہ اگر اس کی مقدار محدود ہو تو 'دولت' ہو سکتا ہے۔

شہابی پتھر جو حرارت کی وجہ سے سطح زمین پر پہنچنے سے قبل عموماً پھٹ جاتے ہیں، بعض صورتوں میں زمین پر گرتے ہیں؛ چونکہ ایسے پتھروں کی قلت ہوتی ہے اور ہمارے زمانے میں علمی تحقیقات کی غرض سے یا محض ایک نادر شے کی تملیک کی خواہش کو پورا کرنے کی غرض سے ان کی قدر کی جاتی ہے، اس لیے ان کی قدر و قیمت

باب دولت و محنت

بھی ہوتی ہے۔ اور اگرچہ یہ قدرت کا 'عطیہ' ہیں لیکن معاشی مفہوم کے لحاظ سے وہ 'قدرتی اشیا' نہیں ہیں۔ بحری ساحل، کے بعض حصوں میں موجیں ساحلی چٹانوں سے سمندری خس وخاشاک[1] کثیر مقدار میں کھینچ لاتی ہیں جو کھاد کی حیثیت سے مفید ثابت ہوا ہے متعدد دوسرے اشیا کے مثل وہ بالواسطہ استعمال کیا جاتا ہے، یعنی وہ براہ راست احتیاج کو پورا نہیں کرتا؛ بلکہ احتیاج کو پورا کرنے کے عملوں میں اعانت کرتا ہے: بدیہی طور سے وہ کم و بیش دولت ہو سکتا ہے۔ اگر سمندری خس وخاشاک اتنی کافی مقدار میں ساحل پر جمع ہوتا رہے کہ ہر شخص اس کو حاصل کر کے اپنی ضرورت پوری کر سکے تو وہ صحیح معاشی مفہوم کے لحاظ سے ایک 'قدرتی شئے' ہوگا۔ لیکن اگر اس کی مقدار محدود ہو اور وہ بھی گنے چنے مقامات پر دستیاب ہو اور کاشت کاروں کی کثیر تعداد اس کو استعمال کرنے کی خواہش رکھتی ہو تو انسان کا ہاتھ اس کو لگنے سے پیشتر جبکہ یوں ہی ساحل پر پڑا ہو' اس میں قدر و قیمت موجود ہوگی۔ اور وہی مقدار جس کی کسی زمانے میں محض کثرت کی وجہ سے کوئی قدر و قیمت نہ تھی، آبادی کے اضافے کے ساتھ ساتھ قابل بیع و شری اشیا کے دائرے میں لائی جا سکتی ہے۔ اور اس طرح اس کا شمار ایسی اشیا میں ہو سکتا ہے جن سے معاشیات بحث کرتی ہے۔

اسی طریق پر اگر قدرتی طور سے اشیا کی قلت نہ ہو بلکہ انسان اپنی مرضی یا اپنے اختیار سے ان میں تخفیف کرے تو بھی اسی طرح 'قدرتی اشیا' کا دائرہ تنگ اور 'معاشی اشیا' یا 'دولت' کا دائرہ وسیع ہو جاتا ہے۔ پانی یا لکڑی کی رسد کسی قوم کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے خواہ کتنی ہی غیر محدود مقدار میں موجود ہو تب بھی یا تو قوت و زور سے یا کسی قانونی معاہدہ کی بنا پر یہ اشیا کسی فرد یا چند افراد کے اختیار میں آسکتی ہیں۔ جتنی مقدار دوسروں کو درکار ہے' اس کی رسد کو محدود و معین کر کے اس کے مالک ایسی اشیا کو اپنے لیے آمدنی کا ذریعہ بنا سکتے ہیں؛ اور اس طرح 'معاشی اشیاء' کی فہرست میں ان کو داخل کرا سکتے ہیں۔ اجارہ بجائے خود بعض ایسے سوالات پیدا کرتا ہے جن سے معاشیات کو بحث کرنی پڑتی ہے۔

[1] Kelp

باب ۔ دولت ۔ محنت

یہ سیدھی سادی قسم کی قلت بظاہر غیر معمولی معلوم ہو سکتی ہے؛ چنانچہ ان چیزوں کی حد تک جن کو ہم اشیا خیال کرتے ہیں، ہم دیکھتے ہیں کہ ایسا ہی ہے؛ جو مثالیں ابھی بیان کی گئیں وہ غیر معمولی ہیں۔ اکثر و بیشتر صورتوں میں یہ ہوتا ہے کہ جب اشیا کی تشکیل و ترتیب میں کچھ محنت صرف ہوتی ہے، تو وہ اشیا معاشی حیثیت اختیار کر لیتی ہیں۔ اگرچہ قلت (یا اضافی قلت) کا تصور اب بھی 'دولت' یا 'معاشی اشیا' کے تصور کی تہ میں مضمر ہے لیکن اس 'قلت' کا مفہوم اس لحاظ سے لیا جاتا ہے کہ قدرت جن اشیا کی بہم رسانی کرتی ہے انھیں انسان کو محنت کر کے اپنے استعمال کے قابل اور مطابق بنانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ محنت یا کسی نہ کسی قسم کی سعی، وہ سبب یا شرط ہوتی ہے جو معاشی مظاہر کی تہ میں مضمر ہوتی ہے۔

بایں ہمہ اشیا کی ایک بڑی قسم ایسی ہے جس کے بارے میں یہ بیان صادق نہیں آتا: یعنی محدود قدرتی عوامل، جن میں سب سے نمایاں زمین ہے۔ اس قسم کی چیزوں کو بالعموم اشیا نہیں کہا جاتا لیکن صحیح معنی میں وہ 'معاشی اشیا' ہیں؛ اس لیے کہ ان کی مقدار محدود و معین ہے اور احتیاجات کو پورا کرنے میں وہ بہت کارآمد ہیں۔ زرعی زمین گھرے پانی کے خطے اور وہ حصے جن سے حرکی قوت حاصل کی جا سکتی ہو، جنگلات، معدنی اراضی، یہ سب محض اس خصوصیت کی بنا پر 'معاشی اشیا' ہیں کہ قدرتی طور سے ان کی مقدار معین ہے۔ ان سے جیسا کہ آگے چل کر مناسب موقع پر معلوم ہوگا بعض بہت پیچیدہ معاشری و معاشی سوالات پیدا ہوتے ہیں۔

۴۔ یہ امر کہ محنت کس چیز سے مرکب ہے، بظاہر ممکن ہے کہ سیدھا سادہ معلوم ہو۔ اکثر اشخاص یہ کہہ سکتے ہیں کہ وہ کافی سے زائد واقفیت رکھتے ہیں؛ تاہم اس کے متعلق بعض ایسے سوالات پیدا ہوتے ہیں جو معاشیات کے مرکزی مسائل ہیں، اور جن کا کوئی فیصلہ کن حل اس وقت تک نہیں کیا جا سکتا جب تک کہ ہم پوری بحث کے اختتام کو نہ پہنچیں۔

جد و جہد کے بعض اقسام دلپسند اور خوش گوار ہیں اور بعض قسمیں ناگوار اور تکلیف دہ ہیں۔ بعض قسم کی جد و جہد محض اس خوشی کی بنا پر جو اس کو کرنے سے حاصل ہوتی ہے کی جاتی ہے؛ اور بعض جد و جہد معاوضہ یا انعام کی خاطر کی جاتی ہے۔ بسا اوقات ایسا بھی ہوتا ہے کہ ایک ہی قسم کی جد و جہد سے دونوں قسم کی تسکین پذیری ایک ساتھ حاصل ہوتی ہے:

باب ۱ دولت و محنت

یعنی کسی کو کام کرنے سے خوشی بھی ہوتی ہے اور معاوضہ بھی ملتا ہے۔ جہاں تک اعصابی یا جسمانی محنت کی نوعیت کا تعلق ہے خوش گوار اور تکلیف دہ محنت کے درمیان کوئی حد فاصل یا امتیاز قائم نہیں کیا جا سکتا؛ نیز خوشی حاصل کرنے کی خاطر جو کام کیا جائے اور معاوضہ ملنے کی توقع میں جو کام انجام دیا جائے ان دونوں کے درمیان بھی کوئی خط فارق یا امتیاز قائم نہیں کیا جا سکتا۔ اس قسم کی سخت جسمانی محنت،
جیسے کہ پہاڑ کی بلندی پر چڑھنا جس میں خطرہ بھی ہے اور دیگر مصائب بھی برداشت 9
کرنے پڑتے ہیں، سیاح محض خوشی اور تفریح کی خاطر انجام دیتے ہیں، اور راستہ بتانے والے رہنما معاوضہ کی خاطر خدمت انجام دیتے ہیں؛ کھیل اور ورزشی کرتب تفریح طبع کے لیے بھی کیے جاتے ہیں اور پیشے کے طور پر بھی انجام دیے جاتے ہیں؛ متعدد پیشے جو بالعموم منافع حاصل کرنے کی خاطر اختیار کیے جاتے ہیں: جیسے نجاری، باغبانی، مصوری اور اداکاری وغیرہ، بعض اوقات محض تفریح طبع یا خوشی حاصل کرنے کے لیے بھی بلا طلب معاوضہ انجام دیے جاتے ہیں۔

بہر کیف یہ صحیح ہے کہ جد و جہد کا بیشتر حصہ جو انسان کسب معاش کے لیے انجام دیتا ہے تکلیف دہ ہوتا ہے اور اس میں کوئی خوشی نہیں ہوتی۔ اس کا سب سے بڑا سبب بظاہر یہ ہے کہ کسب معاش کے لیے جد و جہد کا موثر ہونا ضروری ہے اور جد و جہد کے موثر ہونے کے لیے یہ ضروری ہے کہ اس میں استقلال، تسلسل اور ثبات پذیری ہو۔ جد و جہد کی اکثر قسمیں جو تفریح طبع کا ذریعہ ہیں، ایسی ہیں جن کی یہ خصوصیت ہے کہ ان میں جدت یا ندرت کا عنصر ہوتا ہے، اور جبر و اکراہ مطلق نہیں ہوتا۔ ایک رہنما جو پہاڑ پر سال بہ سال چڑھتا رہا ہو اور پورا راستہ اس کو تقریباً رواں ہو گیا ہو اپنے کام کو فوراً ہی دقت طلب اور تکلیف دہ پاتا ہے، اور یہ تکلیف اس کو اس وجہ سے اور بھی زیادہ محسوس ہوتی ہے کہ کسب معاش کی خاطر اس کو رہنمائی کا کام باقاعدگی اور پابندی کے ساتھ اپنی صحت و راحت کا خیال کیے بغیر باکراہ تمام انجام دینا پڑتا ہے۔ موسم گرما کے پر از مشاغل تعطیلات میں جو سرور حاصل ہوتا ہے؛ اس کا باعث جوش، ندرت اور آزادیٔ انتخاب کا احساس ہوتا ہے۔ بے کاری اور سستی بہت جلد تکلیف دہ ہو جاتی ہے لیکن بجز چند مستثنیات کے ایک ہی کام کو دیر تک انجام دینا

بھی تکلیف دہ ہوتا ہے۔

وحشی اور غیر مہذب قوموں میں طبقۂ ذکور عام طور سے شکار اور جنگ اپنے لیے مخصوص کرلیتا ہے، اور زمین جوتنے اور کھانا پکانے کا غیر دلچسپ کام عورتوں کے لیے چھوڑ دیا جاتا ہے۔ گو شکار اور ماہی گیری کے کاموں میں سخت ترین مشکلات برداشت کرنے پڑتے ہیں، لیکن ان میں یکسانی نہیں ہوتی؛ بلکہ تغیرات اور راحت کے وقفوں کی وجہ سے بہت کچھ تنوع پیدا ہوجاتا ہے۔ یہ تنوع اور اچانک تغیرات مزید تشویق و تحریص کا موجب ہوتے ہیں اور امتیاز حاصل کرنے اور ممیز بننے کے شوق کو بڑھاتے ہیں؛ نیز جانور کو ہلاک کرنے کی خواہش بھی پوری کرتے ہیں۔ اور یہی وہ جبلّی رجحانات و جذبات ہیں جو معاشی جدوجہد کے کثیر و وسیع شعبوں میں نہایت قوی اثر رکھتے ہیں؛ چنانچہ تہذیب و تمدن کے ابتدائی دور کی خصوصیت جبکہ انسان اپنے جبلی رجحانات کی تکمیل بے روک ٹوک کرتے دکھائی دیتے ہیں اسی قسم کا متنوع تھا: یعنی کبھی تو کامل بے کاری رہتی تھی اور کبھی پوری سرگرمی سے جدوجہد کی جاتی تھی۔

تہذیب یافتہ ملکوں میں انسان جس قسم کی محنت کرتے ہیں اور جس محنت سے بیشتر پیداوار حاصل ہوتی ہے، وہ محنت زیادہ تر مسلسل، یکساں اور تکلیف دہ قسم کی ہوتی ہے؛ اور یہ بات خاص کر اس صورت میں بہت زیادہ صادق آتی ہے جہاں کہ 10
تقسیم عمل کا طریق، اہتمام کے ساتھ وسیع پیمانہ پر رائج ہے۔ تقسیم عمل کی عظیم وسعت، جیسا کہ عنقریب بیان ہوگا، موجودہ زمانے میں اشیا کے بہت زیادہ مقدار میں مہیا ہونے کا اور ملک کی مادی خوشحالی میں معتدبہ اضافہ ہونے کا ایک بہت بڑا سبب رہی ہے؛ لیکن اکثر کاموں کو غیر دلچسپ اور تکان پیدا کرنے والا بنانے کا باعث بھی یہی رہی ہے۔ تقسیم عمل کی قدیم اور سیدھی سادی شکل میں بھی جبکہ ایک شخص نجار تھا، دوسرا آہنگر، اور تیسرا موچی، لازمی طور سے یہی ہوتا تھا کہ ایک ہی کام کو متعدد مرتبہ دہرایا جاتا تھا؛ اور اس طرح کام میں یکسانیت ہونے کی وجہ سے اس میں دلچسپی کم ہوجایا کرتی تھی۔ لیکن موجودہ زمانے میں مختلف النوع کلوں کے اہتمام طلب و بکثرت استعمال کی وجہ سے پیشوں کو متعدد شعبوں میں منقسم کرکے جس طرح عمل کیا جارہا ہے، اس میں شاذ ہی یہ دیکھا جاتا ہے کہ کوئی ایک شخص اپنے پیشے سے متعلق سب کاموں کو انجام دے رہا ہو، یا ان کو کرنے کے

طریقے کی واقفیت رکھتا ہو۔ وہ اب ایسا موچی نہیں رہا ہے جو پورا جوتا خود ہی تیار کرے بلکہ کارخانے کا مزدور بن گیا ہے جسے کلوں کا ایک ہی قسم کا مقررہ نازک کام روزانہ کئی گھنٹے اور ہفتوں انجام دینا پڑتا ہے۔ علاوہ ازیں اس مقام پر جہاں کی آبادی کثیر و گنجان ہو، اور جہاں زمین و جائداد کی تملیک کا قاعدہ سختی سے رائج ہو مزدور کو کسی نہ کسی قسم کا مسلسل کام بقائے حیات کے لیے مجبوراً انجام دینا پڑتا ہے؛ وہ تنوع اور آزادی سے بے بہرہ ہوتا ہے۔ ممکن ہے کہ وہ کھیلوں اور روزمرہ کی کرتبوں میں اپنے اوقات فرصت میں محنت کر کے کچھ فرحت اور خوشی حاصل کر لے لیکن کسب معاش یا مایحتاج زندگی کی حد تک محنت کرنے میں اس کو بہت کم تفریح یا خوشی میسر ہوتی ہے۔

۵۔ محنت کی بعض قسمیں ایسی ہیں کہ گو انسان مسلسل اور باقاعدہ کام کرتا ہے، لیکن اس سے بظاہر کبھی کوئی تکان نہیں ہوتی۔ اس کی مثال دماغی یا ذہنی محنت ہے، خاص کر ان اشخاص کی محنت جو تحصیل علم میں منہمک ہوتے ہیں اور اپنے ارد گرد کے حالات کے متعلق معلومات بہم پہنچانے میں مسلسل اور ہمہ تن مصروف ہوتے ہیں۔ فنون لطیفہ سے جو اشخاص ذوق و شوق رکھتے ہیں: مثلاً مصور، موسیقی کا ماہر اور شاعر، بعض اوقات ان میں ایک ہی کام کی طرف اس قدر قوی جبلی رجحان ہوتا ہے کہ وہ دوسرے کام کی طرف متوجہ ہی نہیں ہوتے؛ اور کوئی چیز نہ تو ان کو اس سے باز رکھ سکتی ہے اور نہ اس محنت سے ان کو جو خوشی حاصل ہوتی ہے اس میں کمی کر سکتی ہے۔ چنانچہ ہر وہ کام جس سے دوسروں کے مقابلہ میں امتیاز حاصل کرنے کی جبلی خواہش پوری ہوتی ہے، اپنے اندر لامتناہی فریفتگی اور دلچسپی رکھتا ہے۔ اگر کسی ایسی چیز کو جس کو بہت کم اشخاص اپنی سعی سے حاصل کر سکتے ہیں اور جس کو حاصل کرنے کے لیے اکثر اشخاص آرزو کرتے ہیں، کوئی شخص حاصل کر سکتا ہے تو وہ اپنی کوشش میں بہت کم تکان محسوس کرتا ہے۔ اگرچہ ایک اداکار کو اپنا پیشہ اور کام انجام دینے میں بہت سی چھوٹی چھوٹی اور فروعی چیزوں کو یکسانیت کے ساتھ اور دیر تک مسلسل دہرانا پڑتا ہے؛ لیکن ایسا کبھی نہیں ہوتا کہ اس کے سامعین و ناظرین کے کامل سکوت یا پر جوش اظہار تحسین سے اس کے جسم میں مسرت و خوشی کی لہر نہ دوڑتی ہو۔ اگر اس کو اپنا مفوضہ کام اسی قدر تکرار اور سختی کے ساتھ کسی سخت گیر نگرانکار کی نگرانی اور ماتحتی میں بجبر انجام دینا پڑے اور اس کو آزادی حاصل نہ ہو تو اس کا کام کس قدر خشک

باب ۱ دولت و محنت

اور غیر دلچسپ بن جائے گا۔ چنانچہ آزادی کی ہی بنا پر قیادت اور حکمرانی کا کام تقریباً ہمیشہ مسرت افزا ہوتا ہے؛ اس میں ممتاز بننے کی خواہش اور تسلط حاصل کرنے کی آرزو پوری ہوتی ہے، اور اس میں آزادی کا حقیقی یا ظاہری عنصر ہوتا ہے۔ اسی وجہ سے آجر یا آقا کا کام بہ نسبت ملازم یا مزدور کے کام کے بہت زیادہ دلچسپی رکھتا ہے، اور محض کام کی محبت یا عادت کی خاطر اس وقت سے بہت بعد تک مسلسل انجام دیا جاتا ہے، جبکہ کام کرنے کا معاوضہ یا منافعہ ملنا موقوف ہوجاتا ہے۔

ان مستثنیات کی بنا پر ہم کو یہ واقعہ فراموش نہ کرنا چاہئے کہ دنیا میں کام کا بیشتر حصہ مسرت افزا نہیں ہوتا۔ بعض مصلح ایک ایسے معاشری نظام تک پہنچنے کی توقع رکھتے ہیں جس کے تحت ہر قسم کی محنت بجائے خود مسرت افزا اور فرحت بخش ہوگی۔ یہ ممکن ہے کہ یہ اشخاص اپنے کاموں اور اپنی جدوجہد کی نوعیت کی بنا پر اس قدر رجائی اور پرامید ہوگئے ہوں؛ یہ اشخاص یا تو مصنفین ہیں یا مفکر اور منصوبے گھڑنے والے یا مصلحین ہیں؛ ان میں اخوانیت کا جذبہ بالعموم قوی ہوتا ہے، اور کسی فرض منصبی یا مقررہ کام کو انجام دینے سے ان کو اپنے سخت گیر ضمیر کی داد اور پسندیدگی حاصل ہوتی ہے۔ اسی بنا پر وہ یہ خیال کرتے ہیں کہ جملہ بنی نوع انسان سے ان ہی کے انداز میں محنت کرائی جاسکتی ہے۔ اگر ان اشخاص کے تخیل کی حالت عام ہوسکتی تو دنیا بہت زیادہ فرحت افزا اور مسرت بخش جگہ ہوتی؛ لیکن انسانوں کی کثیر جماعت کاہل اور کند ذہن ہے، ان میں اعلیٰ اوصاف اور خصائل مفقود ہوتے ہیں، اور ان کا کوئی معین نصب العین نہیں ہوتا۔ علاوہ ازیں انسان کی معمولی سی احتیاجات کی تکمیل کے لیے دنیا میں جو کام ہیں ان کے بیشتر حصہ کا غیر دلچسپ، یکساں، ناخوش گوار، اور بھدا ہونا ضروری ہے۔ کسی کو دن بھر کی دھوپ میں سوکھ کر زمین کھودنی اور ہل جوتنا پڑتا ہے، تخم بونے پڑتے ہیں، فصل کاٹنی پڑتی ہے، تو کسی کو نجاری اور آہنگری کرنی پڑتی ہے، اور یہ سب جسمانی محنت اگرچہ کلوں اور آلات کے استعمال کی وجہ سے بڑی حد تک آسان ہوگئی ہے تاہم اصطلاح کے عام مفہوم میں اس کو محنت ہی کہا جاسکتا ہے۔

یہ بیان کیا جاچکا ہے کہ موجودہ زمانے میں کلوں کے روزافزوں استعمال کے اثر سے اور محنت کے روزافزوں تخصیص طلب بن جانے کے اثر سے محنت میں عدم دلچسپی اور

باب ۱ دولت و محنت

یکسانیت کا عنصر بڑھ رہا ہے؛ لیکن اس بارے میں جو تغیر ہوا ہے اس کی وسعت میں بہت کچھ مبالغہ سے کام لیا جا سکتا ہے۔ رسکن نے دورِ وسطیٰ کے صناع یا کاریگر کے کام کی فریفتگی و جاذبیت کا ذکر کیا ہے کہ کاریگر اپنا وضع دار اور دلچسپ کام کرنے میں مسرت محسوس کرتا تھا؛ پھر بھی یہ مسرت و خوشی دورِ وسطیٰ میں یا کسی اور دور میں بہت کم لوگوں کو 12
نصیب ہوئی۔ موجودہ زمانے کے مثل اس وقت بھی اکثر قسم کے کاموں میں ایک ہی عمل کی تکرار اور اس کا بار بار اعادہ کرنا پڑتا تھا، اور اس طرح اس کی انجام دہی میں تکلیف اور ناخوش گواری محسوس ہوتی تھی۔ قدیم زمانے کی زندگی کے حالات کا صحیح تصور قائم کرنا یا ان کو بیان کرنا ہمارے لیئے آسان نہیں ہے؛ اس لیے کہ ہمارے زمانے کی تنظیم سے اس زمانے کی تنظیم بہت مختلف تھی۔ لیکن یہ امر اغلب سے زیادہ ہے کہ بنی نوع انسان نے اپنے کاموں کو بحیثیت مجموعی اس سے زیادہ خوش گوار یا ہلکا نہ پایا ہو جتنے کہ وہ اب ہیں۔

۶ - ہم یہ توقع کر سکتے ہیں کہ جوں جوں بنی نوع انسان کے مادی حالات میں ترقی ہوگی خاص کر زیادہ تہذیب یافتہ اور ترقی یافتہ ملکوں میں، ویسے ویسے محنت کی ناخوش گواری کا احساس کم ہوتا جائے گا؛ اور محنت سے فوائد حاصل ہوں گے۔ محض ملک یا قوم کے خیالات میں تبدیلی ہونے سے بھی یہ احساس ایک حد تک کم ہو جائے گا۔ بات یہ ہے کہ امتیاز حاصل کرنے کا احساس کام یا محنت کی تسکین پذیری پر اثر ڈالتا ہے جس کام کو مستحسن خیال کیا جاتا ہے اس میں لازمی طور پر دلچسپی پیدا ہوگی، اور جس کام کو بہ نظر نفرت و حقارت دیکھا جاتا ہے اس میں کچھ فریفتگی نہ ہوگی۔ متمول جماعتوں کا طرز ایک مدت دراز سے عام طور پر یہ رہا ہے کہ وہ جسمانی محنت اور جسمانی محنت کرنے والوں کو نفرت و حقارت کی نظر سے دیکھتے ہیں۔ اسی طرح کا قدرتی رجحان ان قوموں میں بھی پایا جاتا ہے جن میں رسم غلامی رائج ہے یا جن کی بنیاد جاگیری نظام پر قائم ہے۔ علیٰ ہذا القیاس یہی طرز اس آرام طلب جماعت کا بھی ہے جو جاگیریت کے نقوش کی بڑی حد تک نقالی کرتی ہے۔ قوموں میں مساوات اور جمہوریت کا جو رجحان روز افزوں بڑھ رہا ہے، اس سے یہ توقع کی جا سکتی ہے کہ اس صورت حال میں تبدیلی ہو جائے گی؛ اور محنت زنوں کے سب طبقوں کا، خواہ وہ جسمانی محنت کرتے ہوں یا دماغی، وقار اور مرتبہ بلند تر ہو جائے گا۔ مختلف جماعتوں کے مابین نقل و حرکت کی زیادہ سہولت پیدا ہو جانے سے اور ان کے

باب ۵ دولت اور محنت

حالات میں زیادہ مساوات پیدا ہونے سے، جسمانی محنت کرنے والے مزدوروں کے سب طبقوں کی قدر و منزلت میں اضافہ ہو جائے گا۔ اور اس طرح ممکن ہے کہ ان اسباب میں سے چند اسباب بھی دور ہو جائیں جو اب اس قسم کی محنت کے متعلق تنفر پیدا کرتے ہیں۔

بایں ہمہ محنت کی ناخوشگواری کو کم کرنے کے جو طریقے ہیں وہ یہ نہیں ہیں کہ اس کی نوعیت میں یا اس کی ذاتی دلچسپی میں تبدیلی کی جائے؛ بلکہ بہتر طریقہ یہ ہے کہ محنت کی تکالیف یا اس کی سختی میں کمی کی جائے۔ محنت کی سختی آلات کو زیادہ مکمل اور کارآمد بنانے سے اور کلوں کے رواج کو بڑھا کر کم کی جا سکتی ہے۔ اگرچہ اس کی وجہ سے دوسری طرف یہ ممکن ہے، کہ محنت کی یکسانیت میں کمی نہ ہو بلکہ اضافہ ہو۔ اس سے زیادہ اہم یہ توقع ہے کہ ممکن ہے کہ اوقات کار میں کمی ہو جائے، اور اس کے بالمقابل اوقات فرصت و تفریح میں اضافہ ہو۔ محنت میں جو تکان ہوتی ہے وہ اوقات کار کی تعداد کے متناسب 13
نہیں ہوتی؛ چنانچہ ایک تندرست اور توانا آدمی کو محنت کے ابتدائی گھنٹے مضمحل نہیں کرتے۔ بعض مصنفین کا قول ہے کہ ان ابتدائی گھنٹوں میں بہ استثنا اس قلیل مدت کے جبکہ ابتدائے کام سے اجنبیت کی وجہ سے دقت محسوس ہوتی ہے، تکلیف کی بجائے کام کرنے سے فرحت ہوتی ہے! — دماغی محنت اور بعض دست کاری کے پیشوں میں بعینہٖ یہی کیفیت ہوتی ہے؛ اور تعطیل منانے کے لیے جو سیاحت کی جاتی ہے اس میں بھی عام طور پر یہی تجربہ ہوتا ہے۔ لیکن انسانوں کے ایک کثیر گروہ کو مقررہ کام کے کسی مرحلے میں بھی براہ راست خوشی کا احساس نہیں ہوتا؛ ان کے دن بھر کے کام کے ابتدائی اور آخری حصے میں جو فرق ہوتا ہے وہ اتنا نہیں ہوتا کہ اس کی بنا پر یہ کہا جا سکے کہ اول الذکر کام خوش گوار اور بعد کا کام ناخوشگوار معلوم ہوتا ہے۔ بلکہ ہوتا یہ ہے کہ تاوقتیکہ چند گھنٹے نہ گزریں تکان محسوس نہیں ہوتی، اور اس کے بعد جوں جوں وقت گزرتا جاتا ہے تکان بڑھتی جاتی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ جب اوقات کار میں بہت زیادہ اضافہ ہو جاتا ہے تو تکان اس قدر بڑھ جاتی اور شدید ہو جاتی ہے کہ اوقات فرصت و خواب اس کو دور کرنے کے لیے کافی نہیں ہوتے؛ اور دوسرے دن بھر مزید تکان کا اضافہ ہو جاتا ہے: اس طرح حالت بد سے بدتر ہوتی چلی جاتی ہے۔ چنانچہ انگلستان میں کارخانوں کے نظام کے ابتدائی دور میں

یہی اثر رونما ہوا، اور روس جیسے غیر ترقی یافتہ ملکوں میں اب بھی یہی صورت حال ہے۔ ان ناگفتہ بہ حالات میں ایک دن میں بعض اوقات گیارہ، بارہ بلکہ چودہ گھنٹے بھی کام کرنا پڑا۔ موجودہ زمانے میں خود ریاستہائے متحدہ امریکا میں بعض فولاد کے کارخانوں نے جن میں دن رات کام جاری رہا ہے، کام کو دو حصوں میں تقسیم کیا ہے؛ ایک دن میں، دوسرا رات میں؛ اور ہر ایک حصے میں پورے بارہ گھنٹے مزدور کو کام کرنا پڑا۔ اس قسم کی صنعتوں میں بجائے کام کے دو حصوں کے، اگر تین حصے کردئے جائیں، اور ہر ایک حصے میں اوقات کار بجائے بارہ کے آٹھ کردئے جائیں، تو اس سے مزدوروں کے خاصی خوش حالی کے ساتھ بسر کرنے کی جانب معتدبہ ترقی ہوجائے گی۔

باب ۱ دولت محنت

گزشتہ دو یا تین نسلوں سے تہذیب یافتہ ملکوں میں مادی حالات کی اصلاح کی جو کوششیں کی جارہی ہیں، ان میں ایک سب سے امید افزا اور فائدہ بخش پہلو اوقات کار میں کمی کرنے کی تحریک ہے۔ دن کی محنت پہلے گھٹا کر گیارہ اور دس گھنٹے کردی گئی، جس کی وجہ ایک تو یہ تھی: کہ مزدوروں کی جماعتوں کی طرف سے اسبارے میں مطالبہ کیا گیا تھا؛ اور دوسری وجہ یہ کہ خود قانون نے کارخانوں میں کام کرنے والے بچوں اور عورتوں کے لیے اوقات کار کو معین و محدود کردیا تھا۔ اوقات کار میں کمی کرنے کا سلسلہ ابھی تک جاری ہے؛ انجمن اتحاد مزدوران کا مقصد آجکل یہ ہے کہ محنت کو گھٹا کر آٹھ گھنٹے کردیا جائے۔ یہ معیار زیادہ منفعت بخش اور ترقی کرنے والی صنعتوں میں قائم ہوگیا ہے، اور توقع ہے کہ جسمانی محنت کرنے والے طبقوں کی ایک کثیر تعداد اس کو حاصل کرنے میں کامیاب ہوجائے گی۔ ہم آگے چل کر کسی موقع پر اوقات کار کی کمی کی اہمیت پر، اس سے حاصل شدہ فوائد کی نوعیت اور اسباب پر، اور بعض مغالطوں پر، جو اوقات کار میں کمی کرنے کی تحریک[1] سے منسوب کئے جاتے ہیں غور کرینگے۔ 14

لیکن باوجود اس امر کے کہ محنت کی ناخوش گواری کو کم کرنے کے لیے مختلف تدابیر اختیار کئے گیے ہیں: یعنی اوقات کار میں کمی کی گئی ہے، کام کو ہلکا اور معتدل بنادیا گیا ہے، تفریح اور آرام کا زیادہ موقع بہم پہنچایا گیا ہے، اور ہر قسم کے مزدوروں کے وقار

[1]: دیکھو باب ۵۸۔

باب ۲ دولت و محنت

میں معقول حد تک اضافہ ہو گیا ہے، دنیا کے کام کا بیشتر حصہ ہمیشہ تکلیف دہ معلوم ہوتا رہیگا ممکن ہے کہ ایک خوش نصیب قلیل جماعت ایسے کاموں میں محنت صرف کرتی رہے جو فی نفسہٖ فرحت افزا ہیں اور کوئی معاوضہ حاصل کرنے کی خاطر انجام نہیں دئے جاتے؛ لیکن فی زمانہ اکثر کام جو محض معاوضہ یا انعام کی امید اور ترغیب میں کئے جاتے ہیں، معاوضہ کے بغیر انجام نہیں دئے جائیں گے؛ اور جس قدر معاوضہ زیادہ ملے گا اسی تناسب سے اس میں زیادہ قوت اور توجہ صرف کی جائے گی۔ یہ امر بلاشبہ صحیح ہے کہ نوع انسان کا بیشتر حصہ اگرچہ اپنے کام کو ناخوش گوار یا تکلیف دہ پاتا ہے، پھر بھی وہ اس سے زیادہ خوش ہے جتنا کہ کاہل کاہلی کے تحت خوش رہتا؛ یا اس قسم کی بے ربط اور بے قاعدہ محنت کرنے کی صورت میں خوش رہتا جو وحشی اقوام کے لیے جاذبیت رکھتی ہے لیکن محنت عام طور سے تکلیف دہ اور دقت طلب معلوم ہوتی ہے، اور اس کے معاوضے کے طور پر جو اجرت حاصل ہوتی ہے، وہی اس کی انجام دہی کی طرف راغب کرنے والی محرک ہے۔ معاشیات میں جو اساسی سوالات پیدا ہوتے ہیں وہ اسی نسبت سے تعلق رکھتے ہیں جو ناخوش گوار محنت اور اس کو انجام دینے کی ترغیب دینے والے معاوضہ کے مابین ہے۔

باب دوم

پیدائش اور محنت

15 (۱) قدیم انگریز معاشیئین کے نقطۂ نظر سے صرف وہ محنت پیدآور تھی جو مادی اشیا کی پیدائش میں صرف ہو! اس خیال پر اعتراضات۔ (۲) محنت محض افادے پیدا کرتی ہے۔ جو محنت افادہ پیدا کرے وہ پید آور ہے۔ کیا غیر مادی دولت موجود ہے؟ (۳) کیا کوئی محنت غیر پیدآور ہے؟ مضرت رساں کاموں کی محنت۔ (۴) ججوں اور مقننوں اور سپاہیوں کی محنت۔ (۵) تاراجی محنت، "کاروبار" قانون اور غیر پیدآور محنت۔

۱۔ بظاہر پیدائش سے محنت کا جو تعلق ہے وہ سیدھا سادہ معلوم ہوتا ہے؛ لیکن اس پر اکثر بڑے اور ذی فہم علمائے معاشیات میں بے حد اختلاف رائے پایا جاتا ہے؛ اور اس سے بعض دلچسپ سوالات پیدا ہوتے ہیں۔

ہم عام طور سے درزی، نجار اور موچی کی تعریف، علی الترتیب، — لباس تیار کرنے والا، میز کرسی بنانے والا، اور جوتے بنانے والا کرتے ہیں؛ لیکن یہ تعریف غلط فہمی پیدا کرتی ہے، مکمل تعریف نہیں ہے، اس میں کچھ اور بھی محذوف ہے۔ درزی کی محنت محض اس کام کو انجام تک پہنچاتی ہے جو اس سے قبل متعدد اشخاص نے ایک سلسلہ میں انجام دیا مثلاً سب سے پہلے چرواہا ہے جو بھیڑوں کے گلے کی نگہداشت کرتا ہے، اس کے بعد اُون کو صاف کر کے تیار کرنے والا ہے، اس کے بعد وہ اشخاص ہیں جو بری اور بحری راستہ سے مطلوبہ مقامات کو اون بھیجتے ہیں، ان کے بعد اون چھانٹنے والے، کاتنے والے اور بننے والے ہیں، اور پھر ان سب کے قطع نظر وہ اشخاص بھی ہیں جو مزدوروں کے لیے مختلف آلات اور کلیں تیار کرتے ہیں۔

باب ۲۔ پیدائش اور محنت

اسی طریقے سے نجاران اشخاص کے سلسلے کا آخری شخص ہے جنھوں نے مشترکہ مقصد حاصل کرنے کے لیے محنت کی: مثلاً سب سے اوّل جنگل کا لکڑی کاٹنے والا لکڑہارا ہے، اس کے بعد کارخانے کا آرہ کش ہے، اور اس کے بعد ریل چلانے والا اور انجنیر وغیرہ وغیرہ ہیں، وقس علی ہٰذا۔ اکثر چھوٹی اور معمولی اشیا کے تیار کرنے میں مزدوروں کا ایک طویل اور منظم سلسلہ متحدہ طور پر کام کرتا ہے۔

لیکن یہ صاف طور پر ظاہر ہے کہ یہی مزدور من حیث المجموع اشیا تیار کرتے ہیں۔ کیا ایسی صورت میں یہ نہیں کہا جا سکتا کہ محض یہی دولت پیدا کرنے والے ہیں؟ "دولت" کی یہ تعریف کی گئی ہے کہ وہ ان اشیا پر مشتمل ہے جو "قدرتی" نہیں ہیں۔ اس اصطلاح پر زیادہ تر ایسی اشیا شامل ہیں جو مادی ہیں یا جن کو محسوس کیا جا سکتا ہے۔ اس مفہوم کے اعتبار سے 16
بہت سے مزدور دولت نہیں پیدا کرتے: مثلاً خانگی ملازم، کوتوالی کے سپاہی، اداکار، گویّے اور معلم۔ کیا ان کا کام ان مزدوروں کے مقابلے میں جو مادی اشیا تیار کرتے ہیں، اور اصطلاح کے عام مفہوم میں پیدائش کا کام کرتے ہیں، پیدائش سے مختلف نسبت نہیں رکھتا؟

متقدمین علمائے معاشیات اور خصوصاً آدم اسمتھ سے لے کر جان اسٹورٹ مل تک کے انگریز مصنفین کا یہی خیال تھا؛ — یہ مصنفین یہ خیال کرتے تھے کہ صرف وہی مزدور پیدا آور ہو سکتے ہیں جو مادی اشیا تیار کرتے ہیں، اور باقی سب کی محنت غیر پیدا آور ہے۔ اس میں شبہ نہیں کہ انھوں نے "پیدا آور مزدوروں" کی جو تعریف کی تھی اس کے وسیع معنی لیے گئے: یعنی اس تعریف میں صرف وہی اشخاص شمار نہیں کیے گئے جو اشیا کی صورت و شکل میں ترمیم یا تبدیلی کرتے ہیں — مثلاً دن بھر کام کرنے والا معمولی مزدور، نجار، اور آہنگر؛ بلکہ وہ اشخاص بھی داخل سمجھے جاتے تھے جو جسمانی محنت کرنے والے مزدوروں کی نگرانی کرتے تھے؛ — یعنی آجر جو دستی کام کرنے والے مزدوروں کی نگرانی کرتا تھا، فورمین، انجنیر، اور انجنیر کو کام سکھانے والے۔ جہاں تک معمولی اور ابتدائی تعلیم و تربیت سے مزدور کی ذہانت بڑھنے اور کارکردگی میں اضافہ ہونے کا تعلق ہے وہاں تک ادنیٰ ترین مزدور کا استاد بھی بظاہر مادی پیدائش کے عمل میں ممد و معاون خیال کیا جاتا ہے۔ لیکن اس تعریف کو وسیع کرنے کے باوجود بھی انسانوں کی ایک جماعت کثیر جو ہمہ قسم کے کام کرتی ہے، اور ان کے ذریعے سے بود و باش کے لیے آمدنی حاصل کرتی ہے، نام نہاد پیدا آور مزدوروں کی جماعت کے دائرے سے باہر ہی رہی۔

باب ۲ پیدائش اور محنت

خانگی ملازم، وکیل، جج اور کوتوالی کے سپاہی، بری و بحری فوج، نیز ایسے اشخاص جو تفریح و ضیافتِ طبع کا سامان پیدا کرتے ہیں، یہ سب غیر پیدا آور مزدور تصور کئے جاتے تھے۔ آدم اسمتھ کا قول ہے کہ "غیر پیدا آور مزدوروں کی جماعت میں بعض نہایت سنجیدہ اور اہم ترین پیشے اور بعض لہو و لعب سے متعلق پیشے، دونوں شمار کئے جاتے ہیں: مثلاً ایک طرف اہل کلیسا، وکیل، طبیب، مصنفین، موسیقین اور انشاپرداز، اور دوسری طرف کھلاڑی، مسخرے، بھانڈ، گویئے، ایکٹر اور رقاص۔"

پیدا آور اور غیر پیدا آور مزدوروں میں جو فرق و امتیاز قائم کیا گیا تھا اس پر ابتدا ہی میں اعتراضات کئے گئے، اور طویل مدت تک بحث مباحثہ کا سلسلہ جاری رہا۔ اعتراض یہ تھا کہ یہ امتیاز ان اشخاص کی پوری جماعتوں پر جن کا کام معزز تسلیم کرلیا گیا تھا اور بالعموم ناگزیر معلوم ہوتا تھا، ایک قسم کا بہتان، یا ان کے ناکارہ ہونے اور دوسروں کے محتاج
17 و دست نگر ہونے کا الزام عائد کرتا تھا۔ لیکن یہ اعتراض کچھ زیادہ اہم نہیں تھا۔ خواہ "غیر پیدا آور" پیشہ معزز خیال کیا جائے یا غیر معزز، اصلی اور اساسی سوال یہ تھا اور ہے کہ آیا "غیر پیدا آور" کام میں اور پیدا آور کام میں جو بنی نوع انسان کی خوشحالی میں اہمیت رکھتا ہے کوئی فرق و اختلاف ہے؟ — لیکن اس سے زیادہ صحیح اعتراض یہ تھا کہ اس فرق نے بے ربطیاں اور دقتیں پیدا کردیں: مثلاً گویئے کو ایک غیر پیدا آور مزدور تصور کیا گیا تھا۔ لیکن سوال یہ ہے کہ وہ دستکار جس نے گویئے کے لیے آلۂ موسیقی یا سارنگی بنائی کیا اس کو اس کے باوجود پیدا آور خیال کیا جا سکتا ہے؟ سارنگی ساز کی محنت کا نتیجہ مادی دولت کی صورت میں یا بقول آدم اسمتھ "قابل فروخت شے" کی صورت میں برآمد ہوا؛ بایں ہمہ اس محنت کا واحد مقصد یہ تھا کہ گویئے کے استعمال کے لیے آلۂ موسیقی تیار کیا جائے۔ پس کیا یہ خیال صحیح نہیں ہوسکتا کہ دونوں قسم کے اشخاص ایک مشترک نتیجہ کے حصول کے لئے باہم متحد ہیں، بالکل اسی طرح جس طرح کہ بھیڑ کا اون نکالنے والا جلاہا، اور درزی، لباس تیار کرنے کے کام میں اتحاد باہمی سے محنت کرتے ہیں؟ اور اگر اس طرح دونوں ایک ہی مقصد کے حصول کے لیے متحدہ طور سے کام کرتے ہیں تو کیا ایک کے کام کو پیدا آور اور دوسرے کے کام کو غیر پیدا آور قرار دیا جاسکتا ہے؟ بری اور بحری فوج کے ہر سپاہی کے کام کو غیر پیدا آور قرار دیا گیا؛ بایں ہمہ وہ اشخاص جو جہاز

باب ۲۔ پیدائش اور محنت

بناتے ہیں، توپیں ڈھالتے اور بارود بناتے ہیں، پیدا آور تصور کیئے جاتے ہیں۔ اگر ایک طبقے کو غیر پیدا آور کہا جاتا ہے تو دوسرے طبقے کو بھی غیر پیدا آور کیوں نہیں کہا جاتا؟

۲۔ ان مشکلات کا حل ایک تصور سے ظاہر ہوتا ہے، جس کو برطانوی علمائے معاشیات نے اگرچہ دوسری سمتوں میں استعمال کیا، لیکن پیدا آور محنت کی بحث میں استعمال کرنے سے تعجب خیز طریقے پر تساہل کیا۔ یہ تصور تسکین پذیری یا افادے کو بتاتا ہے کہ وہ پیدائش کا مقصد یا نتیجہ ہے۔ ہم آگے چل کر بیان کریں گے کہ علم معاشیات نے پیدائش کا مقصد افادوں کی تخلیق کو قرار دے کر مختلف سمتوں میں کس طرح ترقی کی نیز اس علم میں بالعموم وحدت و یک رنگی کس طرح پیدا ہوئی اور تناقض کس طرح رفع ہوا۔

یہ کہنا کہ نجار میز "بناتا" ہے زبان کا غلط اور گمراہ کن استعمال ہے۔ اسی طرح کسی دوسرے قسم کے مزدوروں یا کاریگروں کے کام کی یہ تعریف کرنا کہ وہ فلاں چیز بناتے یا تیار کرتے ہیں، غلط اور گمراہ کن ہے۔ لکڑہارا، آرہ کش، ریل چلانے والے، مزدور اور نجار نہ تو کسی چیز کی تخلیق کر سکتے ہیں نہ دنیا میں جتنی مادی اشیا موجود ہیں ان کی مقدار میں ایک ذرہ کا اضافہ کر سکتے ہیں۔ انسان کو بس اسی قدر قدرت حاصل ہے کہ وہ موجودہ اشیا کی شکل و صورت میں تبدیلی کر دے یا ان کے مرکب سے ایک نئی چیز بنالے۔ وہ قدرت کی پیدا کردہ اشیا کی ترمیم یا اصلاح کر کے یا شکل بدل کر اپنی احتیاج پوری کرنے کے لیے بکار آمد بنا سکتا ہے؛ اور واقعہ یہ ہے کہ وہ صرف یہی کرتا ہے۔ چنانچہ نجار، درزی اور 18
باورچی، ان سب کے کاموں کی بظاہر یہی نوعیت ہے۔ علیٰ ہذا القیاس ان اشخاص پر بھی یہی بات صادق آتی ہے جو اشیاء پیدا کرتے ہیں۔ انسان جن پودوں اور درختوں سے اپنی غذا اور اشیائے مایحتاج حاصل کرتا ہے، ان کے اجزائے ترکیبی زمین اور ہوا سے مل کر بنتے ہیں۔ انسان کا کام صرف یہ ہے کہ ان کی نشوو ترقی کے لیے جو حالات موافق و ممد ہوں ان کو فراہم اور اکھٹا کر دے۔ معدنی اشیا جن کو وہ استعمال کرتا ہے ان کا زمین کے نیچے کے طبقات میں ایک محدود و معین مقدار میں قدرۃً ذخیرہ جمع ہوتا ہے۔ جب ہم یہ کہتے ہیں کہ کوئلے کی پیدائش کی جاتی ہے تو ہمارا مطلب یہ ہوتا ہے کہ وہ زیریں طبقات سے سطح زمین پر لایا جاتا ہے، اور ہمارے استعمال کے واسطے دستیاب ہو سکتا ہے۔

انسان متعدد طریقوں سے احتیاجات کی تسکین پذیری کرتا یا افادے پیدا کرتا ہے۔

باب ۲ پیدائش اور محنت

صرف درخت یا پودے نہیں لگائے جاتے؛ بلکہ کوئلا، لوہا، تانبا وغیرہ، معدنیات سے نکالے جاتے ہیں، اور پھر یہی نہیں کہ ان خام اشیا کی شکلیں بدل کر یا ان میں ترمیم کرکے یا متعدد چیزوں کے مرکب سے ایک چیز بنا کر مختلف احتیاجیں پوری کی جاتی ہیں؛ بلکہ ان کو ایک مقام سے دوسرے مقام کو اور بعض اوقات دور دراز مقامات کو منتقل کیا جاتا ہے، جہاں وہ ایسے اشخاص کے ہاتھوں میں پہنچتی ہیں جو ان سے اپنی احتیاجات پوری کرتے ہیں۔ پھر تاجروں کی جماعت ان اشیا کو ایک جماعت سے خریدکرتی ہے اور دوسروں کے ہاتھ فروخت کردیتی ہے؛ اور خود تاجروں میں تقسیم عمل ہوتی ہے: بعض تاجر تھوک خریدار ہوتے ہیں جو خردہ فروشوں کے ہاتھ مال فروخت کرتے ہیں، اور یہ خردہ فروش اپنے گاہکوں کے ہاتھ ان کی طلب کے مطابق فروخت کرتے ہیں۔ "مکانی افادہ" کی اصطلاح ان اشخاص کے کام کو بیان کرنے کے لیے استعمال کی گئی ہے جو اشیا کے نقل وحمل میں یا تجارت میں مصروف ہوں۔ گو یہ اشیا کی شکل میں ترمیم یا تبدیلی نہیں کرتے، لیکن افادوں کی پیدائش میں اعانت یا اضافہ کرتے ہیں۔

اب جبکہ پیدائش کا مقصد یا خلاصہ یہ ہے کہ وہ تسکین پذیری یا افادوں کی طرف رہبری کرتی ہے، اس سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ جو محنت یا جدوجہد افادے پیدا کرے وہ پیدا آور ہے۔ گویّا، جس کے گانے سے ہم کو مسرت وفرحت ہوتی ہے ٹھیک اسی قسم کا کام انجام دیتا ہے جیسا کہ ایک باغبان جس کے بنائے ہوئے گلدستے چند ہی گھنٹے باقی رہتے ہیں۔ خانگی ملازم ہم کو راحت اور آرام پہنچانے میں ٹھیک ایسا ہی حصہ لیتا ہے جیسا کہ ایک صناع جو ہمارے مکانوں کے لیے میز کرسی وغیرہ تیار کرتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ مختلف مزدور جن احتیاجات کی بہم رسانی وتکمیل کرتے ہیں ان کی اہمیت کے مدارج ہیں۔ سب سے اہم اور مقدم ضروریات حیات ہیں، ان کے بعد راحت وآرام کی چیزیں اور تعیشات زندگی ہیں۔ اور ان مدارج کے معاشی اثرات ونتائج پر ہم آئندہ بحث کریں گے۔ لیکن موجودہ بحث میں ان کی کوئی اہمیت وضرورت نہیں معلوم ہوتی، ان سے کوئی ایسی بنیاد فراہم نہیں ہوتی جس سے مادی اشیا کی شکل میں افادے پیدا کرنے والے اشخاص اور

باب ۳
19
پیدائش اور محنت

ان کے برعکس طبقے کے اشخاص کے مابین امتیاز قائم ہو۔ اگر ہم سے بعض پیدا کرنیوالوں کی خدمات موقوف کرنے کے لیے کہا جائے تو مسخروں، نقالوں، رقاصوں کو جو بقول آدم اسمتھ غیر پیدا آور ہیں، ہم اسی طرح آسانی کے ساتھ علیٰحدہ کر سکتے ہیں جس آسانی کے ساتھ انھیں ابتدائً مستثنیٰ رکھا تھا۔ لیکن ہم تمثیل کے مناظر کے نقاشوں، ناکارہ کتابوں کے ناشروں، بازاری اور گھٹیا قسم کی مٹھائیاں بنانے والوں، اور مضر و مخرب صحت شربت اور شراب بنانے والوں کو بھی علیٰحدہ کر سکتے ہیں۔ اور اگر اس کے برعکس ہم سے دریافت کیا جائے کہ کن پیدا کرنیوالوں کو آخر تک قائم رکھنا چاہیئے تو ہم کو نہ صرف ان اشخاص کو منتخب کرنا چاہیئے جو ہماری ضروریات حیات کے لیے مادی چیزیں: مثلاً غذا، لباس اور مکان مہیا کرتے ہیں، بلکہ اس طبیب کو جو ہماری صحت قائم رکھتا ہے اور اس معلم کو بھی جو تعلیم و تربیت دیتا ہے جس پر تمدن و تہذیب کا دارومدار ہے، منتخب کرنا چاہیئے۔ بقائے حیات کے لیے ضروری اشیا اور قابل درگزر اشیاء کے مابین جو فرق ہے وہ ٹھیک ویسا ہی نہیں ہے جو افادوں کے مادی اور غیر مادی ذرائع کے مابین ہے۔

اس طرح ہم یہ نتیجہ نکال سکتے ہیں کہ وہ سب اشخاص جن کی محنت یا جدوجہد سے احتیاجات پوری ہوتی ہیں: یعنی وہ اشخاص جو احتیاجوں کی تسکین پذیری مہیا کرتے اور افادے پیدا کرتے ہیں پیدا کرنیوالے یا پیدائش میں حصہ لینے والے خیال کئے جا سکتے ہیں، اور انھی کو پیدا آور مزدور کہا جائے گا۔ خواہ ہم کوئی اصطلاح استعمال کریں، لیکن واقعہ یہ ہے کہ مادی دولت کی تشکیل کرنے والے اشخاص اور دوسرے قسم کے افادے پیدا کرنے والے اشخاص کے مابین امتیاز قائم کرنے سے معاشیات کے لیے کوئی اہم نتائج فراہم نہیں ہوتے۔ کسی قسم کے امتیاز یا تفریق یا تقسیم کی قدر و قیمت کی پرکھ یا کسوٹی یہ ہے کہ کسی مقررہ قسم میں شمار کردہ اشیا کے متعلق اہم اور نتیجہ خیز اصول قائم کئے جا سکتے ہیں، اور یہ اصول ان چیزوں پر صادق نہیں آتے جو اس قسم کی اشیا کے دائرہ سے باہر ہوں۔

اس نتیجہ کی بنا پر ہم ایک متعلقہ سوال کو حل کر سکتے ہیں: وہ سوال یہ ہے کہ۔ کیا غیر مادی دولت ہوتی ہے؟ جن اشخاص نے قدیم اصول کو مسترد کیا اور جنھوں نے

باب ۲. پیدائش اور محنت

یہ خیال ظاہر کیا کہ ”وہ محنت جو مادی اشیا کی شکل میں افادہ مہیا نہ کرے وہ بھی پیدآور
ہو سکتی ہے“ انھوں نے اکثر یہ خیال ظاہر کیا کہ دنیا میں ایسی چیز بھی موجود ہے جس کو
’غیر مادی دولت‘ کہا جا سکتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ یہ اصطلاح عام طور پر مستعمل
نہیں ہے؛ ہم عام طور سے ’دولت‘ سے مطلب کوئی ایسی چیز لیتے ہیں جو رکھی اور
جمع کی جا سکتی ہو، اور اس سے ہمارا مطلب مادی شے ہوتا ہے؛ اور اس مفہوم کے
اعتبار سے ’غیر مادی دولت‘ کی اصطلاح ایک مہمل اور اپنی آپ تردید کرنے والی
اصطلاح ہے۔ لیکن اگر ہم اس سے بہتر اصطلاح اور تعریف یعنی ’معاشی اشیا‘ استعمال کریں
تو اس میں وہ سب اشیا اور خدمات شمار کی جا سکتی ہیں جن سے انسان کی احتیاجیں
پوری ہوتی ہیں، اور جو مفت دستیاب نہیں ہو سکتیں چنانچہ ان اشخاص کی خدمات کو
جنھیں آدم اسمتھ اور ان کے متبعین نے غیر پیدآور مزدور کہا تھا، اسی قسم کے تحت شمار 20
کیا جا سکتا ہے۔ ان کی خدمات درکار و مطلوب ہیں اور ان کا معاوضہ دیا جاتا ہے؛
بلکہ بعض اوقات بہت زیادہ معاوضہ دیا جاتا ہے، اور یہ خدمات انسانی جد و جہد
کے ذریعے انجام دی جاتی ہیں۔ اس جد و جہد یا محنت سے جو انعام یا معاوضہ
حاصل کیا جاتا ہے وہ معاشیات کے اہم مباحث میں سے ہے، اور جو افادے
پیدا یا مہیا کئے جاتے ہیں وہ ان افادوں کے مجموعہ کا ایک اہم حصہ ہیں جن پر آخری
ترکیب میں قومی آمدنی مشتمل ہے۔ اگر دولت سے ہمارا مطلب کوئی ایسی چیز
ہو جس کے متعلق معاشی سوالات پیدا ہوتے ہیں تو یہ ضروری ہے کہ اس اصطلاح
کو ’معاشی اشیا‘ کے مترادف قرار دیں؛ اور اس طرح ہم غیر مادی دولت کی اصطلاح
استعمال کر سکتے ہیں۔

۳۔ ان اصطلاحات کی مذکورہ بالا طریقہ پر تشریح کرنے سے بظاہر یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ ہر قسم کی محنت پیدآور ہے۔ اگر صرف قصاب اور نانبائی ہی اس جماعت میں شامل نہیں ہیں، بلکہ حجام اور نے نواز بھی شامل ہیں تو کیا کوئی جماعت ایسی باقی رہ جاتی ہے جس کو غیر پیدآور خیال کیا جاتا ہے؟

بظاہر بعض اشخاص ایسے ہیں جو پیدآور جد و جہد کے دائرے کے باہر ہیں۔ فقیر، بھک منگے، چور، ڈاکو، ٹھگ، اور کاہل و ناکارہ اشخاص — یہ سب

باب ۲۔ پیدائش اور محنت

طفیلیئے ہیں ؛ اور دوسروں کے سہارے جیتے ہیں۔ چور اور ٹھگ اکثر نہایت تندہی کے ساتھ محنت کرتے ہیں ، اگرچہ ان کی محنت اکثر مسلسل نہیں ہوتی ؛ لیکن ان کی جدوجہد بالکل غیر پیدا آور اور تاراجی ہوتی ہے۔ وہ قوم کی آمدنی میں کسی چیز کا اضافہ نہیں کرتے ؛ بلکہ محض دوسروں کی چیزیں چھین لینے یا اٹھالے جانے کی کوشش کرتے ہیں ___ خواہ ہم ان کی جدوجہد پر لفظ محنت کا اطلاق کریں یا نہ کریں ، حقیقت یہ ہے کہ ان کی محنت کبھی پیدا آور نہیں کہی جا سکتی۔

ایک ایسی محنت جو قانون کی خلاف ورزی کئے بغیر اور دیدہ و دانستہ جرم کا ارتکاب کیئے بغیر انجام دی جائے ، مگر جو یقیناً مشتبہ نوعیت رکھتی ہو ، اس کے بارے میں ایک جداگانہ اور بالکل مختلف سوال پیدا ہوتا ہے۔ ممکن ہے کہ کسی عطائی یا نیم حکیم کی تیار کردہ دوا ، جس میں ایسے اجزا شریک ہوں جن کا بنانے والا یہ جانتا ہے کہ وہ مضر ہیں یا کم از کم نقصان رساں نہیں ہیں ، جھوٹے اشتہارات کے ذریعہ سے عوام کے استعمال میں لائی جائے۔ کیا اس صورت میں یہ کہا جا سکتا ہے کہ اس دوا کے تیار کرنے میں ، اور اس کے متعلق غلط بیانی پھیلانے میں ، اور اشتہار بازی کرنے میں ، جو محنت صرف ہوی اس سے افادہ پیدا ہوا ، اور اس لحاظ سے اس کو پیدا آور محنت خیال کرنا چاہئے ؟

اب ایک دوسری مثال اس سے بھی مختلف قسم کی لیجئے :- اس محنت کے متعلق کیا کہا جائے گا جو تقریباً تمام قوموں میں منشی شرابوں کی تیاری اور فروخت کے متعلق کی جاتی ہے ؟ ماہران علم ترکیب جسم حیوانات کا متفقہ فیصلہ یہ ہے کہ گو ان منشیات کا استعمال ان کی ہلکی شکل میں کیا جائے تو اس سے کوئی شدید نقصان نہیں پہنچتا ؛ لیکن مقطر شراب کا استعمال بے انتہا مضر و مہلک ہے۔ یہ صحیح ہے کہ تیز شراب ام الخبائث ہے ، اور اس کے عام طور سے استعمال کرنے سے ناگفتہ بہ خرابیاں اور جرائم دنیا میں پیدا ہوتے ہیں ؛ اور اس میں بھی کوئی شک نہیں کہ گزشتہ ایک یا دو نسلوں سے امریکہ میں ان کا استعمال کم ہو جانے کی وجہ سے انسانوں کی فلاح و بہبود میں معتدبہ اضافہ ہوا ہے ؛ اور یہ کہ اگر شراب نوشی کا استیصال ہو جائے تو دنیا ایک آرام کی جگہ اور زیادہ خوشحال بن جائے گی۔ لیکن سوال یہ ہے کہ مضر اور مہلک اشیا کی تیاری میں 21

باب ۲۔ پیدائش اور محنت

جو محنت صرف ہوتی ہے اس کے بارے میں عالم معاشیات کا کیا خیال اور فیصلہ ہے؟

ان صورتوں کی چھان بین اور تحقیق کرنے کی ضرورت ہے؛ ممکن ہے کہ یہ صورتیں فریب اور دغا کی ہوں اور بعض صورتیں ایسی احتیاجات کی بھی ہو سکتی ہیں جو راہ راست سے ہٹی ہوئی ہوں۔ لیکن بایں ہمہ وہ ایسی احتیاجات ہیں جو حقیقۃً محسوس کی جاتی ہیں اور حقیقۃً پوری کی جاتی ہیں۔

فریب اور دغا کا یہ مطلب ہے کہ ایک شخص وہ چیز حاصل نہیں کرتا جس کی اسنے توقع کی تھی، یا جس کے حاصل کرنے کی توقع کی جانب اس کی رہبری کی گئی تھی۔ معمولی خرید و فروخت کے کاروبار میں قانون یہ نہیں فرض کرتا کہ فروشندہ اپنی فروخت کردہ شئے کی خوبی کی ضمانت دیتا ہے؛ —— خوبی اور اچھائی کو جانچنا خریدار کا کام ہے لیکن جس صورت میں کہ فروشندے کی جانب سے ضمانت دی جاتی ہے یا کوئی ایسا بیان دیا جاتا ہے جو ضمانت دینے کے مماثل یا معادل ہو تو خریدار کی تشفی نہ ہونے کی صورت میں عدالتوں کے دروازے انصاف کے لیے کھلے ہوئے ہیں۔

قانون نے جو فرق و امتیاز قائم کیا ہے وہ بعینہٖ وہی ہے جو کہ عالم معاشیات قائم کرتا۔ ممکن ہے کہ عطائی کی تیار کردہ دوا خوشبودار پانی کی بوتل ہو یا اس میں پوشیدہ طور پر شراب کی آمیزش کی گئی ہو! لیکن جس وقت تک کہ خریدار اس قسم کی شئے کی احتیاج رکھتا ہے، اور اس کو اس لیے خرید کرتا ہے کہ اس کا خیال ہے کہ وہ اس کو فائدہ پہنچائے گی، اس وقت تک فروشندہ ایک احتیاج پوری کرتا ہے اور افادہ پیدا کرتا ہے لیکن جب خریدار ایک چیز طلب کرتا ہے اور اس کو دھوکے سے کوئی دوسری چیز دیدی جاتی ہے تو حالت مختلف ہو جاتی ہے؛ اس لیے کہ اس طرح محسوسہ احتیاج پوری نہیں ہوتی۔ ان دونوں کے بین بین صورت وہ ہے جس میں کہ خریدار خود نہیں جانتا کہ اس کو کس چیز کی ضرورت ہے، اور اس کو دھوکے سے کوئی ایسی چیز دیدی جاتی ہے جس کو فروشندہ فروخت کرنا چاہتا ہے۔ یہاں کوئی امتیازی خط قائم کرنا مشکل ہے کہ آیا خریدار بے وقوف ہے یا وہ ٹھگ لیا گیا؟ آیا فروشندہ صاف و صریح جھوٹ بول رہا ہے یا وہ محض اپنے سامان کی مبالغہ آمیز تعریف کر رہا ہے؟ —— ان صورتوں میں قانون صرف یہ کر سکتا ہے کہ صورت حالات کو واضح کرنے میں مدد دے؛ اور یہ خاص کر ان صورتوں میں جن میں کہ

باب ۲۔ پیدائش اور محنت

غلط فہمی سے مضر نتائج پیدا ہوتے ہیں شدت سے ضروری ہے۔ چنانچہ خالص غذا یا خالص دوا بنانے کے متعلق آئین و قوانین بنائے گئے ہیں، اور لٹکوں اور ڈھکنوں کے اجزائے ترکیبی کو شیشوں یا بوتلوں پر صحیح تحریر کر دینے کے متعلق بھی قانون نے ہدایت کردی ہے۔

جس صورت میں کہ احتیاج حقیقت میں محسوس کی جائے اور اس احتیاج کی حقیقت میں تسکین پذیری ہو جائے تو اس تسکین پذیری کو بہم پہنچانے والی محنت کے متعلق عالم معاشیات کو پیدا آور ہونے کا فیصلہ صادر کرنا ضروری ہے۔ اور خواہ اس محنت کے آخری نتائج مضرت رساں کیوں نہ ہوں یہی فیصلہ کرنا ضروری ہے۔ شراب فروش ایک پیدا آور مزدور ہے، اگرچہ وہ ایسی شے فروخت کرتا ہے، جو بالعموم مضرت پہنچاتی ہے۔ اس امر کی تحقیق کرنے سے کہ انسان کی خوشحالی پر 22
آخری اثر کیا پڑے گا، متعدد سوالات ایسے پیدا ہو جائیں گے جو ان سوالات سے بلحاظ نوعیت مختلف ہوں گے جو معاشیات کے دائرے کے اندر ہیں؛ اس قسم کی تحقیقات اگر غیر متناقض طریقے پر تمام صورتوں میں جاری رکھی جائے تو اس کا تعلق تقریباً ہر شعبۂ علم سے ثابت ہوگا۔ بعض ماہران اجسام حیوانات یہ خیال کرتے ہیں کہ گوشت گو انسان اس کو رغبت سے کھاتا ہے، جسم کی نشو و ترقی کے لیے غیر ضروری ہے، اور بالعموم بیمار کر دیتا ہے۔ بعض ماہرین کا خیال ہے کہ چائے اور کافی کا صحت پر مضر اثر پڑتا ہے، اگر ان سے پرہیز کیا جائے تو بہتر ہے۔ ان متعدد مصلحین یا وکیلوں کے خیالات پر رائے زنی کرنا، یا ان کے متعلق کوئی فیصلہ صادر کرنا، عالم معاشیات کا متعلقہ کام یا فرض نہیں ہے۔ جب تک کہ کسی شخص کو، جو کوئی چیز خریدکرتا ہے یا کسی خدمت کا معاوضہ ادا کرتا ہے اس چیز کی احتیاج یا طلب رہے، اس وقت تک وہ محنت جو اس کی تسکین پذیری کا سامان مہیا کرتی ہے پیدا آور ہوگی۔ عالم معاشیات کا کام محض یہ تحقیق کرنا ہے کہ اس مفہوم کے لحاظ سے کونسی محنت پیدا آور ہے اور کونسی غیر پیدا آور، اور اپنی احتیاجوں کو پورا کرنے کی سعی میں انسانی جد و جہد کے متعدد پہلو اور نتائج کیا ہیں۔

ایک صورت جس میں کہ پیدا آور مگر اخلاقاً قابل اعتراض محنت اور تاراجی محنت کے مابین باریک فرق و امتیاز قائم کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے پیشہ ور قمار باز،

باب ۲ پیدائش اور محنت

کی مثال ہے: مثلاً جن لوگوں نے بمقام مانٹی کارلو پر تکلف جوا خانہ قائم کیا ہے، ان کے متعلق ایک جانب تو یہ خیال کیا جا سکتا ہے کہ وہ قسمت آزمائی کے کھیلوں کی اس خواہش اور طلب کے لیے رسد مہیا کرتے ہیں جو اس قدر عام اور ہمہ گیر ہے کہ اس کو تقریباً جبلّت شمار کیا جا سکتا ہے؛ یہ لوگ اپنے اس فعل کی حد تک یعنی اس حد تک کہ کھیل میں دل بہلانے کا عمل ان کے گاہکوں کے لیے مسرت کا سامان پیدا کرتا ہے، ایک افادہ پیدا کرتے ہیں، خواہ اس قسم کی خواہش اور لذّت کو روکنا دائمی خوشحالی کے لیے کتنا ہی مناسب کیوں نہ ہو۔ دوسری جانب جس حد تک کہ فریقین یعنی جواری اور داڑے دار محض ایک دوسرے سے زر اینٹھنے کی کوشش کر رہے ہوں اور کھیل کی خاطر نہیں کھیل رہے ہوں، اس حد تک دونوں کی محنت و تاراجی ہے۔ رہا یہ معاملہ کہ جواری کی بازیوں کی تہ میں کون سا محرک مضمر ہے، تو وہ باریک و نازک نفسیاتی تحلیل کا موضوع ہو سکتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ یہ دو مختلف محرکات یعنی کھیل کی خواہش اور دوسرے شخص کا زر چھین لینے کا لالچ بالعموم متحد ہوتے ہیں۔ ایسی مثالیں یقیناً کافی موجود ہیں جن میں کھیل کی مسرت کا کوئی خیال نہیں ہوتا اور محض لالچ سے کام کیا جاتا ہے؛ لیکن ایسی صورت میں قمار خانوں کا مالک اور اس کی محنت محض تاراجی ہے۔

23 اب پھر اس قسم کی اشیا کی جانب عود کرتے ہوئے جن پر کچھ دیر قبل بحث کی گئی: یعنی شراب اور ادویہ جن کے اثرات مضر ہو سکتے ہیں، دو چیزوں میں بدیہی فرق دیکھ سکتے ہیں: یعنی ایک تو یہ کہنا کہ محنت کی ایک مقررہ قسم پیدا آور ہے، اور دوسرے یہ کہنا کہ مقررہ قسم کی محنت انجام دینی چاہیے۔ گو ممکن ہے کہ کوئی احتیاج اس محنت سے پوری ہو لیکن یہ نتیجہ نہیں نکلتا کہ اس سے خوشحالی میں ترقی ہوتی ہے یا بہترین قسم کی خوشحالی حاصل ہوتی ہے۔ قانون، گھڑ دوڑ، جوا، یا شراب سازی اور اس کی فروخت کو ممنوع قرار دے سکتا ہے؛ اس لیے کہ یہ زیادہ مناسب اور فائدہ مند تصور کیا جاتا ہے کہ انسان ان سے تمتع حاصل نہ کرے۔ لیکن اس سوال سے کہ آیا اس قسم کے امتناعی احکام جاری کرنے چاہئیں یا نہیں! ایسے وسیع سوالات پیدا ہوتے ہیں جن کو حل کرنے میں اگرچہ عالم معاشیات بلاشبہ مدد دے سکتا

Predatory

باب ۲ پیدائش اور محنت

ہے لیکن ان کے متعلق اس کا فیصلہ قطعی نہیں ہو سکتا۔ جو محنت خدمت کی صورت میں رونما ہوتی ہے وہ عالم معاشیات کے نقطۂ نظر سے پیدآور ہو سکتی ہے؛ لیکن ممکن ہے کہ وہ ایسی قسم کی پیدآور محنت ہو جس کو کرنے سے نہ کرنا بہتر ہو۔

۴۔ ہم نے لفظ "پیدآور" کی جو تعریف بیان کی اس کی مزید تشریح ان چند پیشوں میں سے ایک پیشہ کی مثال سے ملتی ہے، جن کو آدم اسمتھ نے سنجیدہ اور اہم خیال کرنے کے باوجود بھی غیر پیدآور قرار دیا تھا؛ ــــ اور وہ پیشہ قانون ہے۔ ایک قانون داں اور وکیل کی قسم میں جج، اہل کو توالی اور مہتمم محبس بھی شمار کئے جا سکتے ہیں۔ ایک لحاظ سے ان کی خدمات غیر ضروری ہیں؛ یہ طبقے براہ راست مادی اشیا کی پیدائش میں اعانت نہیں کرتے، یا اشیا کے صارفوں کو خدمات اور افادوں کی بہم رسانی نہیں کرتے؛ وہ براہ راست مؤیدین یا عاملین پیدائش ہونے کی بجائے عمل پیدائش کا ناگزیر لاحقہ ہیں۔ اگر سب انسان متدین، صداقت شعار، اور راہ راست پر چلنے والے ہوں جو ایک غیر جانب دار اور عادل حکمران کے فیصلہ کی بے چون وچرا متابعت کریں، تو قانونی پیشہ اور دیگر متعلقہ پیشوں کی ضرورت ہی باقی نہ رہے؛ یا کم از کم ان میں اس قدر وسعت نہ پیدا ہونے پائے۔ اگر سب انسان عام طور سے نیک خصلت ہوں، اور برائیوں سے پرہیز کریں تو کوتوالی کے انتظام کی ضرورت محسوس ہو گی نہ محبسوں کے قیام و اہتمام کی ضرورت داعی ہو گی؛ اور قانون داں اور وکیل بھی مفقود ہو جائیں گے۔ بایں ہمہ سب قوموں کا تجربہ شاہد ہے کہ انسان کی موجودہ جد و جہد پر نظر کرتے ہوئے ہر متمدن معاشرے میں قانونی پیشے کا وجود ناگزیر بن جاتا ہے۔ جب تک املاک جمع کی جائینگی اور ان کی تقسیم عمل میں آتی رہے گی، جب تک انسانوں کے درمیان مبادلات کا عمل جاری رہے گا، اور جب تک مختلف افراد کے درمیان تعلقات اور علاقوں کا تعین قانوناً کیا جائے گا، اس وقت تک اس مرکب اور پیچیدہ نظام کی توضیع و تشریح کرنے کا کام ایک علٰحدہ پیشہ کے ہاتھ ہی میں رہے گا۔ چنانچہ نزاعات و اختلافات کا فیصلہ ججوں پر چھوڑا گیا ہے، معاملات کو باضابطہ اور منظم صورت میں سرانجام دینے کی غرض سے قانون دانوں اور وکیلوں کی امداد کی ضرورت ہے؛ اور قانون کی تعمیل اور پابندی کو توالی کے ذریعہ سے بجبر کرائی جاتی ہے۔ اس میں شک نہیں کہ ایک بے ضابطہ اور

21

باب ۳ پیدائش اور محنت

غیر منظم قانونی نظام میں ایک اعلیٰ اور منظّم قانونی نظام کی نسبت اس قسم کی محنت بہت زیادہ صرف ہوتی ہے؛ اور ایک غیر جانب دار مبصر کا یہ سوال کرنا لازمی ہے کہ آیا ہمارے موجودہ زمانے کی قوموں میں قانونی نظام ایسا ہی منظّم ہے جیسا کہ ہو سکتا ہے۔ لیکن بایں ہمہ غیر منظّم نظام، گو اس میں ایک اعلیٰ نظام کی نسبت زیادہ محنت صرف ہوتی ہے، مفید اور کار آمد ہے۔

اسی کے مماثل امور بری اور بحری فوج پر بھی صادق آتے ہیں: سپاہی کے کام کا متصل مقصد تخریب و بربادی ہے۔ یہ ضرور ہے کہ اس کی بود و باش کا انحصار قوم کے بقیہ حصہ پر ہو، اور وہ قوم کی خوشحالی میں براہ راست اضافہ یا امداد نہیں کرتا۔ بایں ہمہ پر امن صنعتوں کے مستقل قیام و بقا کے لیے فوجی استحکام بنی نوع انسان کی تقریباً کل تاریخ میں ایک لازمی عنصر رہا ہے۔ کوتوالی کے سپاہیوں کے مثل فوجی سپاہیوں کی ضرورت بھی انسان کے فتنہ انگیز خیالات و جذبات کی بنا پر داعی ہوئی ہے۔ ان مقامات پر بھی جہاں تحفظ و مدافعت کی ضرورت نہ ہو اور فوجیں اور جنگی اسلحہ قومی غرور زعم یا غیر ہوشمندانہ رقابت کی خاطر رکھے جاتے ہیں، سپاہی کو اس معنی میں پیدا آور مزدور خیال کرنا ضروری ہے کہ وہ اسی کام پر متعین ہے، جس کے سرانجام پانے کی انسان خواہش کرتے ہیں؛ اور جس کے لیے وہ اس کو معاوضہ ادا کرتے ہیں۔ ممکن ہے کہ بری اور بحری فوج محض ایک خطرناک قسم کا کھلونا یا آلہ ہو، لیکن انسان اس وقت اس سے کچھ کم بے وقوفی نہیں کرتا جبکہ وہ بے ضرورت آرائشی چیزوں اور زیورات یا لہو و لعب کے لیے روپیہ خرچ کرتا ہے۔ یہ عالم معاشیات کا کام نہیں ہے کہ وہ ان کے ذوق و شوق پر فیصلہ صادر کرنے کے لیے بیٹھے۔

اس میں شک نہیں کہ ایک صورت ایسی ہے جس میں کہ فوجی جماعت عالم معاشیات کے نقطۂ نظر سے صریحی طور پر غیر پیدا آور ہے؛ اور وہ صورت یہ ہے کہ فوج کو خالص اور محض جارحانہ کارروائی کرنے کے کام میں لایا جائے۔ سمندری ڈاکو یقیناً پیدا آور مزدور نہیں ہے؛ بدنصیبی سے تاریخ کے اکثر سورما بھی ان ڈاکوؤں سے زیادہ حیثیت نہیں رکھتے۔ نپولین اعظم کی فوجوں نے پورے یورپ کو روند ڈالا اور جہاں جہاں ان کا گزر ہوا نذرانہ یا خراج وصول کیا جاتا تھا؛ اس میں شک نہیں کہ نپولین اعظم کے

باب ۲ پیدائش اور محنت

زمانے کی جنگوں کے اسباب پیچ در پیچ اور پوشیدہ تاریخی قوتیں تھیں: قدیم جاگیری نظام اور اس نئے نظام کے مابین تصادم ہونا ناگزیر تھا جو فرانسیسی انقلاب کے ساتھ رونما ہوا۔ لیکن نپولین کے شہنشاہی تسلط کے جذبہ نے اس تصادم کو اس کے آخری دور میں، ایک طرف خاص جارحانہ حملوں اور دوسری طرف ان جارحانہ حملوں کے خلاف کامل مدافعت کی شکلوں میں مبدّل کردیا۔ یہ مدافعت ایک ضروری چیز تھی؛ لیکن بایں ہمہ آخری تحلیل میں یہ سب کوششیں جو حملوں کے لیے یا مدافعت کے لیے کی گئی تھیں محنت کا محض ایک لاحاصل اور بے سود استعمال تھا۔ 25

یہاں یہ کہدینا زیادہ مناسب ہوگا کہ نفس معاملہ کا صرف معاشی پہلو ہی قابل غور نہیں ہوتا۔ اگر یہ نہ کہا جائے تو اندیشہ ہے کہ مبادا فوجی خدمت پر اس طرح نظر ڈالنے کے طریق کو بعض علمائے معاشیات سطحی سمجھ لیں؛ خصوصاً اس کا قرینہ ہے کہ جرمنی کے اکثر مصنفین اس طرح کا خیال قائم کرلیں: کیونکہ خود ان کے تمدن میں جنگی تیاریوں نے بہت بڑا حصہ لیا۔ اس میں معاشی پہلو کے علاوہ پیچیدہ سیاسی اور معاشری سوالات پیدا ہوتے ہیں، جو معاشیات سے متعلق کسی کتاب کی وسعت سے بالکل باہر ہیں؛ مگر کوئی دوسرا مبحث ایسے سوالات پر غور کرنے کی ضرورت کو جو دوسرے نقطہ ہائے نظر سے بھی کچھ نہ کچھ معاشی اہمیت رکھتے ہیں اس قدر واضح طور سے ثابت نہیں کرتا جس قدر کہ مذکورۂ بالا مبحث۔ اگر صرف اس اعتبار سے غور کیا جائے کہ وہ محض معاشیات کا ایک سوال ہے تو بھی تمدن نے توپوں کی گرج کے ساتھ ترقی کی ہے جیسا کہ امریکا کی جنگ آزادی سے ظاہر ہوتا ہے۔ بعض اوقات جارحانہ حملے خود بہتر نتائج کی طرف رہبری کرتے ہیں۔ انگریزوں نے ابتداءً ہندوستان پر جو قبضہ کیا وہ محض جارحانہ اور غارت گری کے انداز میں تھا؛ بایں ہمہ انگریزوں کی حکومت کا دار و مدار چونکہ شمشیر کی قوت پر رہے اس حکومت سے ہندوستان کی قوموں کی مادی خوشحالی میں بہت کچھ ترقی ہوئی ہے۔ علیٰ ہذا متمدن و ترقی یافتہ قوموں میں باہم جو تصادم ہوئے ہیں، ان کی بناپر (خواہ ان کی نوعیت کچھ ہی ہو) بظاہر بے سبب جنگوں کا نتیجہ ایک زیادہ بہتر نظام کے قیام اور زیادہ خوشحالی کی صورت میں نمودار ہوا ہے؛ غور کرنے سے ناظرین کو اس قسم کی متعدد مثالیں تاریخ میں مل سکتی ہیں۔ اور فوجوں اور جنگوں کا جو تعلق پیدا آور محنت کے تصور کے بنیادی اصول

باب ۲ پیدائش اور محنت

سے یہاں بیان کیا گیا ہے اس کی تشریح و توضیح کی طرف ناظرین کا غور و فکر خود رہبری کرے گا۔

۵ - اب محنت کی پیدا آوری سے جد و جہد کی بعض دوسری قسموں کا جو تعلق ہے اور اس سے جو سوالات پیدا ہوتے ہیں ان پر غور کرنا باقی رہ جاتا ہے۔ سوال یہ ہے کہ آیا موجودہ زمانے کے معاشرے میں جو کاروبار انجام دیے جاتے ہیں ان میں کوئی ایسے بھی ہیں جن کو غیر پیدا آور تصور کیا جانا چاہیے؟ مکار اور فریبی لوگ جو سادہ لوح اشخاص سے زر کو 'مصروف' کرنے یا 'تخمین' میں لگانے کے نام سے روپیہ حاصل کرتے ہیں، اور مناسب موقع دیکھ کر بھاگ جاتے ہیں، اور روپیہ ہضم کر جاتے ہیں، ان کی محنت، خواہ کتنی ہی باقاعدہ اور سرگرم کیوں نہ ہو بظاہر تاراجی ہی ہے۔ نہ صرف ایسے فریبی اشخاص بلکہ ان کے محرر و مددگار بھی جن کو وہ ملازم رکھتے ہیں (خواہ وہ انکے شریک جرم ہوں یا لاعلم اور بے گناہ) غیر پیدا آور ہیں۔ لیکن یہ خیال کیا جاتا ہے کہ ایسے تاراجی دائرہ کاروبار کے باہر جس کو از روے قانون ایک جرم قرار دیا جانا چاہیے، خود قانونی حدود کے اندر بعض ایسے کاروبار انجام پاتے ہیں جن کا معاشی نتیجہ بھی غیر پیدا آور ہے۔ یہ بیان کیا جاتا ہے کہ اس قسم کے کاروبار

26

کی مثال عام طور سے تخمینی کاروبار میں ملتی ہے۔ موجودہ زمانے میں ہماری بعض اعلیٰ ترقی یافتہ قوموں میں کثیر المقدار خرید و فروخت محض بازار کے بھاؤ میں تغیر ہونے یا کرنے کی امید میں انجام دی جاتی ہے۔ چنانچہ ایک شخص بلا احتیاج و ضرورت اور اپنے قبضہ و تصرف میں لائے بغیر روئی یا گیہوں بازار سے خرید کرتا ہے اور قیمت بڑھنے پر اپنے اس برائے نام حق ملکیت کو دوسروں کے ہاتھ منافعہ کے ساتھ فروخت کر کے اپنی جیبیں بھر لیتا ہے۔ اب سوال یہ ہے کہ اس قسم کی معاملت یا اس قسم کے کاروبار سے افادوں کے مجموعہ میں کوئی اضافہ ہوتا ہے؟ یہ فرض کیا جا سکتا ہے کہ یہاں محض تفریح یا کھیل کی خوشی کا، جیسا کہ تاش کھیلنے یا پانسہ پھینکنے میں ہوتی ہے، بہت خفیف سا جزو ہے، اور اس فعل کا محرک محض منافع کمانے کی طمع ہے۔ اس قسم کے بہت زیادہ نمایاں کاروبار تمسک صرافہ میں انجام پاتے ہیں، جہاں اس قسم کی خرید و فروخت بہت کثیر مقدار میں اور بہت وسیع پیمانہ پر

باب ۲۔ پیدائش اور محنت

ہوتی ہے، اس کے اثر کے متعلق یہ دریافت کرنا تقریباً ناممکن ہے کہ وہ کس حد تک پیدائش کے عمل میں ممد ہے یا قومی آمدنی میں اس سے کس حد تک اضافہ ہوتا ہے۔ اس کاروبار کو انجام دینے میں بہت اہتمام کیا جاتا ہے، اور اشخاص کی کثیر تعداد کام کرتی ہے: مثلاً دلال، محرر اور عہدہ دار ہوتے ہیں، اور ایک میعادی رسالہ بھی شائع ہوتا ہے۔ جس طرح ایک ٹھگ اور فریبی شخص کے ملازم غیر پیدا آور ہوتے ہیں، اسی طرح یہ ضروری ہے کہ دلال کے ملازم بھی اگر وہ خود دوسروں کا دست نگر اور طفیلی جماعت سے تعلق رکھتا ہو، غیر پیدا آور ہوں

لیکن غیر پیدا آور ہونے کا الزام اور بہت سے کاموں پر بھی لگایا گیا ہے: یعنی اس چیز کے بیشتر حصے کو جسے بالعموم 'کاروبار' کہا جاتا ہے اسی زمرے میں شمار کیا جاتا ہے۔ نہ صرف وہ اشخاص جو 'مخمن' کہلاتے ہیں، بلکہ وہ اشخاص بھی جو جائداد غیر منقولہ کے لین دین کے معاملات طے کرتے ہیں (یعنی وہ دلال جو قلیل منافع پر زمینوں کی خرید و فروخت کرتے ہیں)، اور وہ ساہو جو تمسکات اور دستاویزات کا لین دین کرتے ہیں، محض مفت خور اور طفیلی قرار دیے گئے ہیں۔ واقعہ یہ ہے کہ ہر قسم کے کاروبار کرنے والوں کو اشتراکی مصنفین نے لازمی طور سے غیر پیدا آور قرار دیا ہے؛ اس لیے کہ ان کی دانست میں یہ طبقہ براہ راست انتظام یا نگرانی کا کام انجام نہیں دیتا۔ مذکورہ بالا مصنف 'کاروبار' کو محض دوسروں کی کمزوری یا جہالت سے نفع کمانے کا ذریعہ اور اس طرح اس کو قوم کے لیے مضرت رساں ہونے کی حیثیت سے مذموم قرار دیتے ہیں۔

یہاں جو سوالات اٹھائے گئے ہیں، ان کا جواب بعض بہت ہی پیچیدہ معاملات پر غور کرنے کے بعد دیا جا سکتا ہے۔ لیکن ان سوالات کو کس طریقہ پر حل کرنا چاہیے اور ان کے جوابات کی کیا نوعیت ہونی چاہیے اس وقت بیان کر دینے میں کوئی مضائقہ نہیں ہے؛ اگرچہ یہ آئندہ نتیجوں کی پیش بیانی ہوگی۔ اس طرح غیر پیدا آور کاروبار
کی ایک قسم یعنی تخمینی کاروبار کے متعلق یہ تسلیم کرنا ضروری ہے کہ اس پر جو الزام عائد کیا گیا 27
ہے وہ ایک حد تک صحیح ہے۔ گو اشیا اور تمسکات کے بارے میں بعض قسم کے تخمینی کاروبار مفید کام انجام دیتے ہیں؛ لیکن دوسری قسم کے کاروبار بڑی حد تک جوے کے حکم میں ہیں، اور ان کا معاشی اثر بھی تقریباً وہی ہے جو کہ انتہائی قمار بازی کا

باب ۲۔ پیدا آفرینہ محنت

ہے۔[1] ہم نے محنت کو پرکھنے کے لیے یہ کسوٹی مقرر کی تھی کہ "وہ آیا محنت افادوں کے مجموعہ میں اضافہ کرتی ہے"؟ اس کے مطابق جانچنے سے وہ سب طبقے جو بازی لگانے کی تخمین میں حصہ لیتے ہیں، غیر پیداآور ہیں۔ نہ صرف اس قسم کا کاروبار کرنے والے اصل اشخاص بلکہ ان کی فرمائشیں پوری کرنے والے دلال، ان فرمائشوں کو بطور یادداشت تحریر کرنے والے محسر اور دلالی کے مرکز میں نرخ نما[2] (آلہ) کو جوڑنے اور چلانے والے میکانک اسی زمرہ میں شامل ہیں — یہ سب ایسی جماعت سے تعلق رکھتے ہیں جن کے کام کا کوئی مفید مقصد نہیں ہے۔

اس کسوٹی سے کاروباری اشخاص کی جدوجہد کو بھی پرکھنا چاہئے؛ لیکن اس صورت میں فوائد کا پلہ بھاری ہوگا۔ گو تخمینی کاروبار کا بیشتر حصہ کوئی افادہ نہیں رکھتا لیکن کاروباری اشخاص کی جدوجہد کے بیشتر حصے میں خاصا افادہ موجود ہے۔ اشتراکیین کا اپنے الزام دھرنا کہ وہ تقریباً بالکلیہ غیر پیداآور ہیں، مبالغہ سے خالی نہیں ہے۔ قائد صنعت (Leader of Industry) یا منتظم کارخانہ پیدائش میں بہت بڑی خدمت انجام دیتا ہے؛ گو شُلّ ساہوکار کے ممکن ہے کہ اس کا کام محض ہدایات جاری کرنا، مزدوروں کو منتخب کرنا، اور ترقی دینا ہی ہو، اور وہ صنعت کی تنظیم میں براہ راست کوئی حصہ نہ لے؛ — وہ اشیا کی مقدار میں کثیر اضافہ کرنے اور احتیاجات کو پورا کرنے میں نمایاں حصہ لیتا ہے۔ لیکن بایں ہمہ یہ امر بے شبہ صحیح ہے کہ ہر صنعتی مرکز میں کاروبار کرنے والے اشخاص کی ایسی کافی تعداد ملے گی جو دوسروں کی دست نگر ہے، اور جن کی جدوجہد کی طفیلی نوعیت ہے؛ وہ اپنے لیے ایک آسان اور آرام طلب ذریعہ معاش منتخب کر لیتے ہیں، اور چھوٹے موٹے لین دین کرکے آمدنی پیدا کرتے ہیں، خرید و فروخت میں انتہائی چالاکی دکھاتے اور زمینوں اور تمسکات کی قیمت کے اضافہ کی تاک میں لگے رہتے ہیں؛ — یہ اشخاص بالعموم سنجیدہ، معقول اور شخصی طور پر قابل قدر و عزت ہوتے ہیں۔ چنانچہ تمسک دلال جو

---

[1] :- دیکھو مقابلہ کے لئے باب گیارہ، حصہ دوم۔

[2] :- Ticker

باب پیدائش اور محنت

قمار بازی کرنے والے ممنون کے لیے سہولتیں بہم پہنچاتے ہیں، بالعموم اسی قماش کے لوگ ہوتے ہیں۔ اس عزت دار طبقے سے اگر یہ کہا جائے کہ وہ طفیلی ہے اور اس کے کام کی نوعیت غیر پیدا آور و تاراجی ہے تو وہ حد درجہ طیش میں آ جائے گا۔ لیکن دنیا کے عجیب و غریب مظاہر میں سے ایک منظر جو معاشیات کے طالب علم کے سامنے آتا ہے یہ ہے: کہ ان مختلف اشخاص میں سے کوئی بھی یہ نہیں جانتا کہ صنعتی دنیا میں ان کی حیثیت اور ان کا منصب کیا ہے۔ دلال اور تاجر بلکہ ایک حد تک میکانک اور محرر بھی اس چھوٹے سے حلقے سے تو واقف ہوتا ہے جس میں وہ کام کرتا ہے؛ لیکن اس کا قوم سے من حیث المجموع کیا تعلق ہے اس سے بالکل لاعلم ہوتا ہے۔ کسی پیشہ یا ملازمت کے معزز ہونے سے یا اس انداز و ذوق سے جس کے مطابق وہ 28 پیشہ یا ملازمت انجام دی جاتی ہے، اس امر کا ٹھیک پتا نہیں چل سکتا کہ عام مرفہ الحالی پر اس کے کیا اثرات پڑتے ہیں۔

ہم جس قانونی نظام کے تحت رہتے سہتے ہیں اس کا یعنی قانون ملکیت انفرادی کا مقصد یہ ہے کہ تاراجی جدوجہد کو روکا جائے۔ اس بنا پر صرف جسمانی ضرر رسانی بلکہ دغا اور فریب کے متعلق بھی امتناعی قوانین نافذ کیے گئے ہیں؛ اور ان کو قابل سزا جرم قرار دیا گیا ہے؛ قانون کا یہ مقصد تو بڑی حد تک حاصل ہو جاتا ہے۔ جو شخص جائز اور قانونی طریقہ سے آمدنی پیدا کرتا ہے، وہ عام طور سے افادوں کی مجموعی مقدار میں اضافہ کرتا ہے۔ وہ وہی کام انجام دیتا ہے جس کے انجام دینے کے واسطے دوسرا شخص اس کو معاوضہ ادا کرنے کے لیے تیار ہے، یا معاشیات کی اصطلاحی زبان میں وہ افادے پیدا کرتا ہے؛ اور اس طرح ایک پیدا آور مزدور ہے۔ اکثر اکثر مصنفین نے اس خیال کو کم و بیش واضح طور سے تسلیم کر لیا ہے کہ محض جسمانی محنت کرنے والے اشخاص کا کام ہی پیدا آور ہے، اور دوسرے خوشحال طبقے جو محض آمدنی پیدا کرتے اور روپیہ کماتے ہیں غیر پیدا آور ہیں! یہ خیال موجودہ نظام کے خلاف نا واجب اور حد سے زیادہ الزام عائد کرتا ہے۔ لیکن اس امر کی بنا پر کہ انفرادی ملکیت کے نظام کے خلاف مبالغہ آمیز اعتراضات کیے گئے ہیں ہم کو یہ واقعہ فراموش یا نظر انداز نہ کرنا چاہیے کہ قانون کے مقرر کردہ حدود کے اندر آمدنی پیدا کرنے یا زر کا اندوختہ

کرنے کے ذرائع و مواقع موجود ہیں، لیکن پھر بھی وہ ایسی نوعیت رکھتے ہیں کہ عالم معاشیات ان کو لازماً تاراجی اور اس طرح غیر پیدا آور خیال کرے گا۔

اس قسم کے بعض مواقع، قانون میں نقائص موجود ہونے کی وجہ سے پیدا ہو گئے ہیں۔ جونہی معاشی حالات میں تبدیلی ہوتی ہے، وہ طریق عمل جو کبھی عام مرفہ الحالی کی نشو و ترقی کے لیے فائدہ بخش اور کار آمد معلوم ہوتا تھا یا کسی ایک حالت میں کار آمد تھا، کوئی فائدہ نہیں پہنچا سکتا، یا صرف خفیف حد تک فائدہ پہنچا سکتا ہے۔ اس طرح مشترک سرمایہ دار کمپنیوں یا مجالس کا قیام صنعتوں کی ترقی کی رفتار تیز کرنے اور پیدائش کو مختلف النوع اور کثیر بنانے میں بہت موثر طریق کار ثابت ہوا ہے۔ اس کے برعکس وہ قوانین اور ضابطے جن کے تحت اس قسم کی منظم مجالس قائم کی جا سکتی ہیں، خاص کر امریکا کی ریاستوں میں، تو وہ بالعموم ٹھیک اسی خرابی کا امکان پیدا کرتی ہیں جس کے متعلق اشتراکی معترضین کو شکایت ہے: یعنی دوسروں کو لوٹنا اور دھوکا دینا۔ اس وقت ریاستہائے متحدہ امریکا کے اہم سوالات میں سے ایک سوال یہ ہے کہ صنعتی مجالس کے قوانین کی اصلاح کس طرح کی جائے کہ ان میں خوبیاں رہ جائیں اور سب خرابیاں نکل جائیں۔

29 ایک عمدہ غیر جانب دار حکم کے لیے نتائج کو اچھی طرح جانچنے کے بعد بھی اس امر کا امتیاز اور فیصلہ کرنا کہ کون سا کاروبار احتیاجات کو پورا کرنے کے لیے انجام کار کار آمد ہے اور کون سا کار آمد نہیں ہے، بعض اوقات ناممکن ہو جاتا ہے: مثلاً قانون ان معاہدات کی اجازت نہیں دیتا جن کی نوعیت جوے کی ہو۔ بایں ہمہ ایسے معاملات کو جو "جوا" ہیں اسی قسم کے ان دوسرے معاملات و کاروبار سے ممیز نہیں کیا جا سکتا جو معاشرے کے لیے مفید ہیں۔ عوام الناس کے ذہن میں ایک مبہم احساس اس امر کا پایا جاتا ہے کہ چند اشخاص "جائز" کاروبار میں مصروف ہیں، اور باقی دوسرے اشخاص جو اسی قسم کا کام کرتے ہیں محض یا خمار باز ہیں اور "ناجائز" کاروبار میں مصروف ہیں۔ لیکن ان دونوں جماعتوں یعنی ایک طرف تو وہ اشخاص جن کا کام پسند کیا جا سکتا ہے، اور دوسری طرف وہ اشخاص جن کا کام پسند نہیں کیا جا سکتا ـــ ان دونوں کے مابین باریک اور بین امتیاز قائم کرنا، جس طرح ایک حاکم عدالت یا عالم معاشیات کے لیے مشکل ہے، اسی طرح ایک

باب ۲ پیدائش اور محنت

کاروباری شخص کے لیے بھی مشکل ہے، خواہ وہ کتنا ہی ذہین اور وسیع الخیال کیوں نہ ہو۔ یہی حال فریب اور دغا کے متعلق قانون کا ہے۔ جس وقت تک انسان کو اپنے لیے انتخاب کرنے اور اپنے ارادے اور فیصلے کے مطابق کام کرنے کی آزادی حاصل رہے گی، اس وقت تک چالاک، تیز فہم اور مستعد اشخاص، کاہل، بے پروا اور غافل اشخاص کے مقابلے میں بازی لے جاتے اور زیادہ نفع حاصل کرتے رہیں گے۔ یہ سوال کہ ایک شخص دوسرے شخص کو کس وقت دھوکا دیکر مغلوب کرلیتا ہے، اور کس وقت اس کو اپنے ذاتی اغراض و مفاد کے متعلق خود فیصلہ کر لینے کا موقع دیتا ہے؟ اغلب یہ ہے کہ انفرادی ملکیت اور مقابلے کے کاروبار سے عام طور سے جو کثیر منافع ملتا ہے، اس کے حصول کی خاطر ہم کو بعض ایسے کاروباروں کو ہمیشہ جائز قرار دینا پڑے گا جو پیدآور اور تاراجی محنت کے درمیانی خط فارق پر ہیں۔ اگر بذریعہ قانون اس کا انتظام ہو سکے کہ محنت زیادہ تر احتیاجات کی تکمیل کے کام میں صرف و استعمال کی جائے، اگر قانون اکثر غیر پیدآور کاروبار کی تحدید کردے، اگر مقرر کردہ نظام بحیثیت مجموعی عمدگی سے کام کرے اور اس کے بعد بھی تاراجی کاروبار خفیف مقدار میں جاری رہیں، تو ان کو ناگزیر تسلیم کرنا اور اس خفیف خرابی کو فوائد عظیم کے مقابلے میں نظر انداز کرنا زیادہ مناسب ہو گا۔ اس لیے کہ انسانی معاملات میں کسی شے کے قطعی طور پر مکمل اور بے عیب ہونے کا امکان نہیں ہے۔

باب سوم

تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

30 (۱) تقسیم عمل کی دو شکلیں، ایک سادہ اور دوسری پیچیدہ۔ (۲) سادہ شکل کے فوائد۔ پھرتی، مہارت، تسلسل اور رجحان طبع کا توافق۔ (۳) پیچیدہ شکل کے فوائد:۔ کلوں کے استعمال میں اضافہ، اٹھارویں صدی کا صنعتی انقلاب، قدرتی قویٰ کا استعمال۔ (۴) تقسیم عمل کا مفہوم غیر محسوس امداد باہمی ہے۔ مبادلہ۔ (۵) مبادلہ کا معاشی دائرہ پہلے بہت محدود تھا، اب ان ذرائع نقل و حمل (ریل، جہاز) اس دائرہ کو بہت وسیع کر دیتے ہیں (۶) بازاروں میں وسعت پیدا ہو جانے کی وجہ سے تقسیم عمل میں مزید باریکی پیدا ہو گئی ہے۔ قصاب کے پیشہ کی مثال۔ (۷) جغرافی تقسیم عمل، برطانیہ اور ریاستہائے متحدہ امریکا کی مثال۔ (۸) جغرافی تقسیم عمل کے دو فوائد۔

۱۔ تقسیم عمل دور جدید کے بڑے مرکزی واقعات میں سے ایک واقعہ ہے۔ اس سے معاشی نظریہ کے بعض مشکل ترین سوالات، عام مغالطے، اور وضع قوانین کے متعلق بہت پیچیدہ سوالات پیدا ہوتے ہیں۔

تقسیم عمل کو دو قسموں میں تحلیل کیا جا سکتا ہے: ایک تو سیدھی سادی قسم کی تقسیم عمل ہے، جس کے تحت ایک مزدور پیدائش کے مرحلوں میں سے ایک مرحلہ کو کاملاً انجام دیتا ہے؛ مثلاً خیاط، نجار اور موچی اپنے اپنے مختلف پیشوں کا کاروبار انجام دیتے ہیں۔ دوسری ایک زیادہ پیچیدہ شکل ہے جس کے تحت پیدائش کے ایک ہی مرحلہ یا پیشہ کے متعلق جو متعدد عمل ہوتے ہیں ان کی تقسیم کی جاتی ہے۔ صنعتی ترقی کی ابتدائی حالت میں

باب ب
تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی۔

موچی جوتے ہی نہیں بناتا تھا بلکہ چمڑے کی دباغت بھی کرتا تھا۔ اس طرح خام چمڑے کو سکھا کر صاف کرنے اور پھر اس کا جوتا تیار کرنے کا طویل عمل ایک ہی شخص کے ہاتھوں انجام پاتا تھا۔ موجودہ زمانے میں محض ایک جوتا بنانے کا کام ہی کارخانے کے متعدد مزدور مل کر انجام دیتے ہیں، اور تنہا ایک شخص متعلقہ کام انجام نہیں دیتا۔ مثلاً بعض اشخاص کا کام محض چمڑا کاٹنا یا قطع کرنا ہے، بعض اشخاص ان کٹے ہوئے ٹکڑوں کو جوڑنے اور سینے کا کام کرتے ہیں، ایک گروہ تلا چڑھاتا ہے، اور دوسرا گروہ ایڑی لگاتا ہے۔ غرض اس طرح ایک ہی کام مختلف چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم ہو کر مختلف ہاتھوں سے انجام پاتا ہے۔

بظاہر ان دو شکلوں کے مابین کوئی بین اور باریک خط فارق قائم نہیں کیا جا سکتا۔ 31
کوئی ایک دستکار یا صناع پیدائش کے کسی ایک عمل کو شروع سے لے کر آخر تک خود ہی انجام نہیں دیتا۔ درزی محض لباس تیار کرتا ہے، وہ کپڑا تیار نہیں کرتا؛ بلکہ پارچہ فروش یا نورباف سے خرید لیتا ہے۔ نورباف خود اون یا سوت نہیں تیار کرتا؛ بلکہ ان اشیا کو گڈریے یا چرواہے سے خرید کرتا ہے۔ اور پھر نورباف اور چرواہا اپنے آلات و ہتھیار میکانک یا کاریگر سے خرید کرتے ہیں، یہ کاریگر اور میکانک بھی اشیائے خام آہنگر اور نجار سے خرید کرتے ہیں۔ دوسری طرف درزی اپنے پیشہ کے متعلق پورا کام تنہا خود انجام نہیں دیتا ممکن ہے یہ کام دو حصوں میں تقسیم ہو جائے؛ ایک شخص صرف کپڑے کی قطع و برید کرے، اور دوسرا کپڑا سیا کرے۔ اسی طرح نورباف کا کام بھی کاتنے والے، بننے والے اور رنگنے والے کے درمیان تقسیم ہو سکتا ہے۔ تقسیم عمل کی سیدھی سادی اور پیچیدہ قسموں کے مابین جو فرق ہے وہ لازمی طور سے مدارج کا فرق ہے؛ لیکن ہر حالت میں یہ مدارج کا فرق اہم ہے۔ ان دونوں قسم کے انتظامات سے کسی قدر مختلف فوائد حاصل ہوتے اور مختلف معاشری حالات رونما ہوتے ہیں۔

۲۔ ہم کو اول تقسیم عمل کی سیدھی سادی شکل پر غور کرنا چاہیے؛ اس کی بنیادیں قدیم ترین زمانے میں ملتی ہیں۔ اس زمانے میں عام طور سے دستکاری کے جو پیشے دکھائی دیتے ہیں، ان کا رواج بہت قدیم زمانے سے چلا آتا ہے۔ ان کے نام آج تک جس لقب سے یاد کئے جاتے ہیں، اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ اگلی قوموں کے سیدھے سادے

باب ۳
تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

معاشرے میں قرون وسطیٰ کے معاشرے کی طرح کیونکہ پیشیوں کی تقسیم ہوتی تھی جبکہ ان پیشوں و حرفوں کی تشکیل عمل میں آرہی تھی۔ نجار، معمار یا راج، آہنگر، سنار، نور باف، درزی، موچی، نان بائی، پیپے بنانے والے، زین ساز، بزاز، رنگ ریز، پن چکی بنانے والے، اور اسی قسم کے دوسرے معروف ناموں سے پتا چلتا ہے کہ متعدد صدیوں سے کسی تبدیلی کے بغیر عمل کی کس طرح تقسیم چلی آرہی ہے۔

تقسیم عمل کی اس شکل سے پیدائش میں سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ ایک ہی پیشے یا کام کو دائمی طور پر کرتے رہنے سے مشق و مہارت حاصل ہوتی ہے؛ ایک کام کی متواتر مشق کرنے سے جو چیز حاصل ہوتی ہے اسی کو ہم عام بول چال میں مہارت کہتے ہیں۔ لکھنا پڑھنا بغیر دقت کے کپڑے پہننا، جوتوں کا فیتہ باندھنا، یہ سب کام بغیر کسی خاص محنت اور تکان کے اسی وجہ سے انجام دیئے جاتے ہیں کہ ان کو انجام دینے کی مشق اور عادت ہوگئی ہے۔ چنانچہ جو اشخاص پیانو بجانے اور ٹائپ کرنے میں زیادہ مشاق ہوتے ہیں وہ حیرت انگیز کمال دکھاتے ہیں۔ مشق و مہارت حاصل ہوجانے کے بعد یہ حالت ہوجاتی ہے کہ یہ اشخاص بغیر کسی دقت کے بلکہ بعض اوقات بغیر کسی خاص انہماک و توجہ کے بھی اس کام کو بخوبی کرسکتے ہیں۔ جب دستکار اور میکانک اپنے کاموں میں مشاق ہوجاتے ہیں تو ان کی پیدآور قوت میں، اس حالت کی نسبت جبکہ ہر ایک کو تقریباً ایک درجن کام ادھورے پن سے انجام دینے پڑتے تھے، بدرجہا زیادہ اضافہ ہوجاتا ہے۔ 32

تقسیم عمل کی سیدھی سادی شکل سے دوسرے بہت سے فوائد بھی حاصل ہوتے ہیں۔ جب ایک ہی کام مسلسل بغیر کسی رکاوٹ کے انجام دیا جاتا ہے تو وقت کی بچت ہوتی ہے۔ ایک کاشتکار کی نسبت، جو اپنی فرصت کے اوقات میں نجاری کا کچھ چھوٹا موٹا کام کرلیتا ہے، پیشہ ور نجار (اگرچہ وہ کاشتکار کے مقابلے میں زیادہ مہارت نہ رکھتا ہو) ایک گھنٹہ یا ایک دن میں بہت زیادہ کام انجام دے سکتا ہے۔ مہارت حاصل ہونے یا کام کے جلدی طے پانے کا ایک راز یہ بھی ہے کہ کام مزدور کی قابلیت کے مطابق ہو۔ اس میں شک نہیں کہ کسی کام میں مہارت حاصل کرنے کے لیے اہم ترین اسباب مشق و عادت ہیں؛ لیکن افراد کی جبلی قابلیتوں کے اختلافات بھی قابل لحاظ اثر رکھتے ہیں۔ میکانکوں میں صرف چند ہی نفوس ایسے ملیں گے جو کسی مشکل کام کو اچھی طرح سمجھ سکیں اور صفائی کے ساتھ انجام دے سکیں۔

باب۱۱
تقسیم عمل اور زمانۂ حال کی صنعتوں کی ترقی

بظاہر اس میں زیادہ فائدہ ہے کہ ان مشاق و ماہر اشخاص سے وقت طلب کام لیا جائے تاکہ آسان کام کم مہارت اور معمولی قابلیت کے اشخاص کے انجام دینے کے لیے رہ جائے۔ جو کام اس کے مقابلہ میں زیادہ آسان اور سیدھے سادے ہیں ان کے لیے بھی انفرادی مزدوروں کی قابلیتوں میں اختلافات ہوتے ہیں۔ برقی ریل یا ٹرام چلانے والے میکانک کا کام بظاہر بہت خشک اور یکساں قسم کا ہوتا ہے، جس کو ایک بالغ آدمی آسانی کے ساتھ کر سکتا ہے۔ بریں ہمہ اس کام میں مستقل مزاجی کی اور ہمہ تن متوجہ اور ہوشیار رہنے کی ضرورت ہے اور یہ صفات سب مزدوروں میں نہیں ہوتے۔ اس قسم کے اختلافات طبائع کس حد تک محض جبلی خصائل کا نتیجہ ہیں، یا کس حد تک وہ تعلیم اور ماحول کی بنا پر پیدا ہوتے یا بڑھتے ہیں؟ اس سوال پر بحث کرنے کی یہاں ضرورت نہیں ہے۔ جس وقت تک یہ اختلافات موجود ہیں، اس وقت تک فائدہ اسی میں ہوگا کہ ہر متنفس سے وہی کام لیا جائے جس کے لیے اس کی طبیعت موزوں یا سب سے زیادہ راغب ہو۔

تقسیم عمل کا یہ عنصر جس کا ابھی ذکر کیا گیا: یعنی افراد کی طبیعت کے میلان یا موزونیت کے اعتبار سے کام تفویض کرنا، نہ صرف جسمانی کام کرنے والوں کی حد تک بلکہ دماغی کام کرنے والوں کی حد تک بھی بہت اہمیت رکھتا ہے۔ اگرچہ ایک وکیل کی جس طرح دماغی تربیت ہوتی ہے اسی طرح ایک میکانک کی دستی تربیت ہوتی ہے، اور اگرچہ اس تربیت و تعلیم اور مشق کا اثر جس قدر وکیل کے پیشہ پر پڑتا ہے اسی قدر میکانک کے پیشہ پر بھی پڑتا ہے؛ لیکن جبلی رجحانات اور قابلیتوں کا اثر اول الذکر کے پیشہ کے بارے میں بدرجہا زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ اور یہ خاص طور سے زیادہ تر ان کاموں اور پیشوں کا حال ہے، جن میں اختراعی قوت صرف کرنی پڑتی ہے اور نگرانی اور انتظام کا کام سر انجام دینا پڑتا ہے۔ جو اشخاص صنعتی دنیا میں یا ذہنی و علمی دنیا میں پیشوائی یا قیادت کا کام کرنے کی خاص قابلیت رکھتے ہیں ان کے اور معمولی طبقے کے انسانوں کے درمیان 33
بہت بڑا فرق ہوتا ہے، جس کا اثر بہت دور رس ہوتا ہے۔ اگر قیادت کی پیدائشی قابلیت رکھنے والے اشخاص سے محض وہ کام لیا جائے جس کو صرف وہی انجام دے سکتے ہیں، یا جس کو وہ بہترین طریقہ پر انجام دے سکتے ہیں؛ اور باقی دوسروں سے جو اس قسم کی قابلیتیں نہیں رکھتے سیدھا سادہ کام یا معمولی لکھنے پڑھنے کا کام لیا جائے تو اکثر

باب ۳
تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

صورتوں میں بہت فوائد حاصل ہوتے ہیں۔

بایں ہمہ عوام الناس کی کثیر تعداد میں کوئی خاص قابلیت یا کوئی خاص رجحانات نہیں ہوتے۔ کسی خاص قسم کے کام میں ان کو جو مہارت حاصل ہوتی ہے اس کا اصلی اور بڑا سبب (اگرچہ ممکن ہے کہ یہی ایک واحد سبب نہ ہو) مسلسل مشق ہے، جس کی ابتدا باقاعدہ تربیت سے ہوتی یا جو باقاعدہ تربیت کی اعانت سے حاصل ہوتی ہے غرض تقسیم عمل زیادہ تر تخصیص یافتہ پیشوں یا قابلیتوں کا سبب ہے نہ کہ نتیجہ۔ اکثر ماہر اشخاص اس وجہ سے ماہر ہو جاتے ہیں کہ انھوں نے کسی خاص صنعت یا فن میں بہت عرصہ تک مشق کی ہے؛ وہ اس صنعت میں اس وجہ سے مشق نہیں کرتے کہ وہ پیدائشی ماہر ہیں۔

۳۔ اب تقسیم عمل کی زیادہ پیچیدہ شکلوں کو لیجئے! اس طریق کا رواج و استعمال گزشتہ ڈیڑھ صدی سے صنعت و حرفت کی ترقی کی اساسی ممیز خصوصیت بنا ہوا ہے؛ اور اس ترقی کی رفتار میں گزشتہ چند سالوں سے روز افزوں اضافہ ہو رہا ہے۔ صنعت میں اور نئے نظام اشیا کی نوعیت میں جو انقلاب ہوا ہے اس کو مختصر طور سے یوں بیان کیا جا سکتا ہے کہ دستی آلات کی جگہ کلوں نے لے لی ہے۔

اگرچہ تقسیم عمل سے کارکردگی میں جو اضافہ ہوتا ہے اس کی بڑی وجہ وہ مہارت اور ہاتھ کی صفائی ہے جو ایک ہی کام کو متواتر انجام دینے سے حاصل ہوتی ہے؛ لیکن ہم نے دیکھا کہ جو پیشے سیدھے سادے تقسیم عمل کے طریق کے تحت کام کرتے ہیں ان میں کام کی تحلیل یا تجزیہ ایک ہی قسم کے کام کے اجزا کو مسلسل و متواتر انجام دینے کے اصول پر نہیں کیا گیا۔ نجار، راج، آہنگر، درزی، ان میں سے ہر ایک اپنے پیشے سے متعلقہ کام کو بحیثیت مجموعی خود ہی انجام دیتا تھا، اور اس طرح گو اس کو مسلسل مشق کی وجہ سے مہارت حاصل ہو جاتی تھی، بریں ہمہ وہ کبھی اپنے کام کے ایک جزو کو انجام دیتا تھا اور کبھی دوسرے جزو کو۔ یہ کاریگر مختلف قسم کے آلات استعمال کرتے تھے جو ان کے کاموں کے مختلف اجزا کو انجام دینے کے مطابق و موزوں ہوتے تھے۔ "آلہ" سے مطلب، جیسا کہ عرف عام میں اب تک اس کے معنی لیے جاتے ہیں "دستی آلہ" ہے جس کو استعمال کرنے میں انسان کے طبیعی قویٰ صرف ہوتے ہیں، اور جس سے کام لینے کے لیے موزونیت طبع، قوت فیصلہ، تغیر پذیری اور لچکداری کی ضرورت ہے۔

باب ۲ تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی 34

طریق تقسیم عمل کے بتدریج وسیع اور پیچیدہ ہوتے جانے سے نہ صرف پیشوں کی تعداد میں آہستہ آہستہ اضافہ ہوتا گیا، بلکہ ہر پیشہ کی وسعت گھٹتی گئی اور ہر پیشہ ایک ہی قسم کے کام کو متواتر و مسلسل انجام دینے کی حیثیت اختیار کرتا گیا۔ مثلاً پارچہ باف کا پیشہ سوت کاتنے والوں، بننے والوں، صاف کرنے والوں اور رنگنے والوں میں تقسیم کیا گیا۔ کپڑا بننے والے، اور سوت کاتنے والے کے مابین کام کی تقسیم بجائے خود بہت قدیم ہے؛ لیکن بالآخر وہ بہت اہم ہوگئی۔ اس لیے کہ اس نے کلوں اور قدرتی قویٰ کے عہد آفرین استعمالوں میں سے ایک کا موقع بہم پہنچایا۔ جب ایک ہی حرکت کا متواتر اعادہ کسی صنعتی فن کا اہم جزو بن جاتا ہے تو انسان کے رگ پٹھوں کے علاوہ دیگر قویٰ کا استعمال ممکن ہو جاتا ہے۔ کوئی کل خواہ موجودہ زمانے کی بنی ہوئی اعلیٰ درجہ کی اور بہ کار آمد کیوں نہ ہو، انسانی ہاتھ کی لچک اور صفائی کا مقابلہ نہیں کر سکتی؛ لیکن جب ایک ہی کام کو متعدد دفعہ دہرانا پڑتا ہے تو قدرتی قویٰ کا عمل بھی کلوں کے ذریعہ سے اس کو اسی خوبی سے انجام دے سکتا ہے جس قدر کہ انسانی ہاتھ۔ بلکہ اکثر انسانوں سے بہتر طریقہ پر کل کے ذریعہ سے کام انجام پاتا ہے۔ تقسیم عمل کی سیدھی سادی شکل ترقی کر کے بتدریج ایسی حالت پر پہنچ گئی کہ قدرتی عاملین کا استعمال ممکن ہو گیا، اور قدرتی قویٰ کا استعمال اس قدر مفید و نفع بخش ثابت ہوا کہ تقسیم عمل پر اس کا اثر پڑا اور اس میں انقلاب عظیم رونما ہوا۔ مثلاً عمل پیدائش کے مختلف اجزا اور مرحلوں کی مزید تقسیم عمل میں آئی اور مختلف کاموں کی انجام نہی روز بروز ایک ہی قسم کے حرکات کو بار بار دہرانے کی شکل میں تحلیل ہوتی گئی؛ اور اس طرح قدرتی قویٰ کے استعمال کرنے کے امکانات بدرجہا زیادہ بڑھ گئے۔

کلوں اور قدرتی قویٰ کے استعمال کی شکل میں جو انقلاب عظیم رونما ہوا اس کا آغاز اٹھارویں صدی کے نصف آخر سے ہوتا ہے۔ کلوں کا رواج سب سے پہلے پارچہ بافی میں شروع ہوا۔ ۱۷۶۴ء میں ہارگریوس نے سوت کاتنے کی کل ایجاد کی؛ ۱۷۶۹ء میں آرک رائٹ نے اس کے مقابلے میں ایک زیادہ باقاعدہ کل بنا دی؛ ۱۷۷۹ء میں کرامپٹن نے ان دونوں کلوں کی ترکیبوں کو ملا کر ایک تیسری کل بنا ڈالی؛ اور اس طرح سوت کاتنے کی کل کو بہت زیادہ مکمل اور ترقی یافتہ حالت میں پیش کیا۔

باب ۲ تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

مگران سب کلوں سے دھاگا بٹنے یا سوت کاتنے کا کام لیا جاتا تھا، اور بہت زمانہ گزرنے نہیں پایا کہ ان کو چلانے کے لیے پانی کی قوت بھی استعمال کی جانے لگی۔ اس کے تھوڑے ہی عرصہ بعد کپڑے کی بنائی کے لیے بھی کلیں بن گئیں؛ کپڑا بننے کی کل پہلے پہل ہاتھ سے چلائی جاتی تھی، مگر من بعد اس میں اس قسم کی ترمیم و تبدیلی کردی گئی کہ انیسویں صدی کے آغاز سے یہ کل ہاتھ کی بجائے آبی قوت سے چلائی جانے لگی؛ اس کا رواج بڑھتا گیا یہاں تک کہ انیسویں صدی کے ختم تک انگلستان اور ریاستہائے متحدہ امریکا جیسے ترقی یافتہ ممالک میں قدیم وضع کے نور بافوں کا پیشہ معدوم ہوگیا۔ کپڑا جن اشیائے خام سے بنا جاتا
35 ہے ان میں روئی سب سے پہلی شے ہے جس کا سوت کاتنے کے لیے کلوں کا استعمال کیا گیا؛ اس لیے کہ ایک کل کو معمولی رفتار سے مسلسل چلاکر روئی کے ریشوں کو آسانی، صفائی اور عمدگی کے ساتھ ہموار بٹ سکتے ہیں۔ اون اور ریشم جن کے ریشے زیادہ ناہموار ہوتے ہیں روئی کے بہت بعد کلوں کے ذریعہ سے بٹے جانے لگے؛ اور ان کے لیے خاص قسم کی کلیں مسلسل کوششوں اور ترمیموں کے بعد بنیں۔ ریشم کے ریشے بہت نازک اور سب سے زیادہ ناہموار ہوتے ہیں، چنانچہ بڑے پیمانہ پر ریشم کاتنے کی کلیں حال حال میں تمام و کمال بن کر تیار ہوئیں۔

کپڑا بننے کی صنعت میں ابتدائً پانی کی قوت سے کام لیا گیا؛ لیکن کلوں کو چلانے کے لیے پانی کی قوت کی جگہ بہت جلد بھاپ کی قوت نے لے لی۔ سنہ ۱۷۸۱ء میں واٹ نے بھاپ کا ایسا انجن تیار کرلیا جو موثر طریقے سے کام کرسکتا تھا، چنانچہ یہ انجن معدنیاتی ذخیروں سے پانی اوپر کھینچنے کے لیے سب سے پہلے بڑے پیمانہ پر استعمال کیا گیا، قوت کے استعمال کی یہ ایک آسان شکل تھی اس لئے کہ وہ سادہ حرکت کے ساتھ یکساں اور مسلسل متحرک رہتا تھا، اس انجن سے بہت جلد دوسرے کام بھی لیے جانے لگے، اس کا استعمال صنعت پارچہ بافی کے علاوہ دوسرے متعدد مصنوعات میں ہونے لگا؛ بلکہ باربرداری اور نقل و حمل کا کام بھی اس سے انجام پانے لگا۔ سنہ ۱۸۰۷ء میں **فلٹن** نے سب سے پہلے دریائے ہڈسن پر بھاپ کی قوت سے جہاز رانی کا کام لیا؛ اس کے بعد نقل و حمل میں بھاپ کا اس سے بھی زیادہ اہم استعمال اس وقت شروع ہوا جبکہ **اسٹیفن سن** نے سنہ ۱۸۲۰ء میں خود کار انجن مکمل کرلیا؛ چنانچہ اسی کی بدولت موجودہ زمانے کی ریلیں عالم وجود میں آئیں اور جیسا کہ ہم عنقریب

باب ۲ تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

بیان کریں گے، اس ایجاد نے تقسیم عمل کے طریق میں مزید گوناگوں ترقی کا راستہ کھول دیا۔
عظیم ایجادات کے ایک سلسلہ نے، جن میں سے چند اہم ایجادات اوپر بیان کئے گئے، وہ حالت پیدا کی جس کو صنعتی انقلاب کہا جاتا ہے۔ اس انقلاب سے صرف فنون اور صنعتوں میں ہی تغیر نہیں ہوا بلکہ اس کے نتیجہ کے طور پر معاشی و معاشری حالات میں بھی تبدیلی ہوگئی اور ایسا عظیم الشان انقلاب ہوا کہ اس سے قبل انسانی تاریخ کے کسی دور میں اتنی مختصر مدت میں اتنا عظیم الشان انقلاب نہیں ہوا۔ اس انقلاب کی اساسی معاشی خصوصیت تقسیم عمل کی تقسیم در تقسیم تھی، جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ شعبہ ہائے پیدائش کے مختلف النوع مراحل جدا جدا کثیر التعداد ہنروں میں بٹ گئے، اور ان میں سے ہر ایک ہنر یکے بعد دیگرے سلسلہ وار تنظیم کے ساتھ کلوں کے ذریعہ سے انجام دیا جانے لگا۔ نجاری کا ہر ایک ہنر؛ یعنی آرہ کشی، لکڑی کاٹنا، جوڑنا، موڑنا، اب علیحدہ علیحدہ کلوں سے انجام دیا جاتا ہے؛ اس کے لیے عام طور سے بڑے بڑے کارخانے قائم ہیں، جن کی وسعت میں روز بروز اضافہ ہوتا جا رہا ہے؛ اور تقسیم شدہ ہنروں کی بھی مزید ذیلی تقسیم عمل میں آرہی ہے۔ قدیم زمانے میں موچی، پورا جوتا اکیلا تیار کر لیتا تھا؛ لیکن آج کل 36
کارخانے میں جوتے کی تیاری کے اسّی مختلف سلسلہ بسلسلہ ہنر ہیں ۔ ۱۹۱۲ء میں بڑے کارخانے میں تار کی تیاری کے لیے مختلف عمل ہوتے تھے: گویا لوہا کارخانے میں داخل ہونے کے بعد سے تار کے مکمل ہو کر فروخت کے لیے نکلنے تک مختلف النوع نوے مرحلے طے ہوتے تھے۔ یہی حال دیگر آہنی اشیا کی تیاری، صنعت پارچہ بافی، طباعت اور صحافی کا ہے؛ اور خود آلات اور کلوں کی ساخت انھی طریقوں سے عمل میں آتی ہے۔
ابتداءً جب پانی یا بھاپ کی قوت استعمال کی جاتی تھی تو سیدھی سادی قسم کی کلیں کام میں لائی جاتی تھیں؛ لیکن اب ان کلوں کی ساخت بہت پیچیدہ ہوگئی ہے، اور ان کی کارکردگی میں بھی گوناگون اور پہلے سے بدرجہا زیادہ اضافہ ہوگیا ہے۔ پہلے جو ہنر کلوں کے ذریعے سے انجام دینے کے ناقابل سمجھے جاتے تھے اب ان ہی ہنروں میں کلوں کے مسلسل و یکسان حرکات کے خود بخود اعادے کے اصول کو وسیع کیا گیا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ انسان کے دستی کام میں جیسی خوبی

باب ۳ تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

اور صفائی ہوتی ہے کل کے کام میں ویسی صفائی اور نزاکت تاحال مفقود ہے، اور اس لحاظ سے ماہر کاریگروں اور ان کے کارآمد دستی آلات کا وجود صنعتوں میں ابھی بڑی حد تک پایا جاتا ہے، لیکن ان کے کام کی وسعت میں روز بروز کمی کا میلان پایا جاتا ہے۔ صنعت کے ہر ایک شعبے میں جوں جوں ایک مرحلہ کے بعد دوسرا مرحلہ میکانی عمل کے تابع ہوتا جا رہا ہے، بقیہ غیر میکانی مرحلوں کا دائرہ تنگ اور سادہ ہوتا جاتا ہے اور ان میں بھی قوت کو استعمال کرنے کے لیے اختراع پسند طبیعتیں ہمیشہ نئے مواقع نکال رہی ہیں۔ اس طرح تقسیم عمل کے طریق کی نوعیت اور اس کے عمل پر بہت گہرا اثر پڑا، اور اس میں عام طور سے بہت کچھ ترمیم ہوگئی۔

موجودہ زمانے میں تقسیم کار کے طریق کی ترقی و اصلاح سے جو عظیم الشان فوائد حاصل ہو رہے ہیں، اس کا منبع اصل میں قدرتی قوت کا غیر محدود ذخیرہ ہے جب کسی کام میں حرکات کی یکسانیت پیدا ہو جاتی ہے تو مشکل سے مشکل اور نازک سے نازک کام بھی کلوں کے ذریعہ سے شب و روز مسلسل انجام پا سکتا ہے۔ قدیم زمانے میں انسان سیدھے سادے آلات و اوزار کو بڑی مشقت کے ساتھ تیار کر کے اور ہاتھ سے استعمال کر کے جس قدر کام انجام دے سکتا تھا، موجودہ زمانے میں اسی نوعیت کے کام کو چند کلیں تیار کر کے اور ان کی تنصیب کے بعد ان کو متحرک کرنے والے قدرتی قویٰ کو اپنی نگرانی میں رکھ کر انسان بہت تھوڑی سی محنت کے ساتھ بدرجہا زیادہ مقدار میں انجام دے سکتا ہے۔ برقی قوت پیدا کرنے کا اصل ذریعہ آبشار اور کوئلا ہے، اور اگرچہ قدرت نے ان اشیا کو غیر محدود مقدار میں پیدا نہیں کیا، لیکن بایں ہمہ انسانی ضرورتوں کے لیے کلوں کے استعمال میں نہ تو اب تک کوئی رکاوٹ پیدا ہوئی ہے اور نہ آئندہ کے لیے کسی رکاوٹ کا امکان ہے۔ گزشتہ صدی میں جو صنعتی تغیرات ہوئے ہیں ان کی بنا پر ایک ہنر کے لیے جو محنت درکار ہوتی تھی اس میں بڑی حد تک کمی ہوگئی ہے اور بظاہر اس کا امکان پایا جاتا ہے کہ موجودہ صدی میں بڑی حد تک اور زیادہ سرعت کے ساتھ محنت میں اور کمی ہو جائے۔

ہمارے موجودہ زمانے کو "کلوں کا دور" بڑی مناسبت سے کہا گیا ہے۔

باب ۳ تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

اس دور کے مخصوص مظاہر زیادہ تر کلوں کے استعمال کے نتائج ہیں؛ ہم ان کی طرف اپنی بحث کے دوران میں وقتاً فوقتاً اشارہ کریں گے۔ یہ نتائج حسب ذیل صورتوں میں دیکھے جا سکتے ہیں :- اصل کی مقدار میں اضافہ، اصلداروں اور اہل کاروبار کی قوت اور اہمیت میں ترقی، پیدائش بہ پیمانہ کبیر کے اصول کا عام رواج، صنعت کے متعدد شعبوں میں اجارہ کی جانب میلان، مزدوروں کی حالت میں تبدیلی، آجر و مزدور کے درمیان عناد و مخالفت، اور اس کے نتیجہ کے طور پر مزدوروں کی انجمنوں اور آجروں کی انجمنوں کا قیام، کارخانوں میں بچوں اور عورتوں کی ملازمت کے متعلق بعض پیچیدہ معاشرتی سوالات، مزدوری پیشہ طبقے میں انفرادیت کا فقدان اور متمول طبقے اور ادنیٰ طبقے میں فرق و امتیاز۔

تقسیم عمل کے طریق کی پیچیدہ شکلوں کے ان سب نتائج پر ہم آگے چل کر بحث کریں گے۔

۴۔ تقسیم عمل کا مطلب بظاہر یہ ہے کہ جو اشخاص صنعت کے کسی مقررہ شعبہ کے سلسلہ بسلسلہ متعدد منزلوں کو انجام دیتے ہیں، وہ متحدہ طور پر ایک آخری نتیجہ پیدا کریں۔ اس کے معنی صاف الفاظ میں یہ ہیں کہ مختلف صنعتوں میں جو اشخاص کام کریں وہ متحدہ طور پر قوم کی مختلف النوع احتیاجات کو پورا کریں۔ ہر شخص ایک خاص شے اس لیے تیار کرتا ہے کہ اس کو سب استعمال کریں، اور ہر شخص ان اشیاء کو استعمال کرتا ہے جو دوسرے تیار کرتے ہیں۔ اس طرح تقسیم عمل کی تعریف یہ کی جا سکتی ہے کہ وہ محنت کا تعامل یا اتحاد باہمی ہے۔

تعامل یا امداد باہمی کو بروئے عمل لانے کا طریقہ بظاہر یہ ہو سکتا ہے کہ پہلے کچھ اصول قائم کر لیے جائیں، اور مقرر کردہ اصول کے تحت ایک خاص تنظیم، احتیاط اور باقاعدگی کے ساتھ کام کیا جائے اور اس متحدہ کوشش کا جو ثمرہ حاصل ہو اس کو سب شرکا میں تقسیم کر دیا جائے، اور کوئی مبادلہ نہ ہو۔ یونان اور روما کے قدیم تمدنوں کے امیروں اور حقوق یافتوں میں ایسی تنظیموں کی جھلک پائی جاتی ہے جن کی رو سے اکثر حرفتیں غلاموں سے چلائی جاتی تھیں اور منافعہ کل خاندان حاصل کرتا تھا۔ ابتدائی قرون وسطیٰ میں زمینداری یا جاگیرداری نظام کا وجود پایا جاتا ہے جس میں سرف یا غلام تخصیص یافتہ

باب ۳ تقسیم عمل اور زمانۂ حال کی صنعتی ترقی
38

پیشے رکھتے تھے اور اپنے جاگیردار کی ضرورتوں کو بہ شکل جنس پورا کرتے تھے؛ موجودہ زمانے میں بھی ہم کو اشتراکی جماعتوں کی مثالیں ملتی ہیں۔۔۔ ان جماعتوں کے افراد کے درمیان تقسیم عمل ہوتی ہے لیکن مبادلہ نہیں ہوتا۔ ہر فرد مشترکہ آمدنی میں اپنا حصہ ادا کرتا ہے اور پھر اس آمدنی سے ہر فرد کو مساوی حصہ ملتا ہے۔ اس قسم کا معاشرہ اپنی سب ضرورتوں کو اسی طریقہ سے خود ہی پورا نہیں کرتا جیسا کہ قدیم زمانے کے خاندان کا طریق یا قرون وسطیٰ کا جاگیرداری نظام پورا کر لیتا تھا۔ اس کے لیے یہ ضروری ہے کہ وہ بیرونی دنیا سے بڑے پیمانہ پر خرید و فروخت کرے اور اس کے برعکس قدیم جماعتیں بہت کم اشیا خریدتی تھیں (مثلاً صرف نمک اور لوہا)۔ تاہم تقسیم عمل کا طریق خود اپنے حدود کے اندر افراد کے مابین مبادلہ کی طرف رہبری نہیں کرتا۔

بایں ہمہ تقسیم عمل کے ساتھ ساتھ بطور نتیجہ مختلف مزدوروں کی تیار کردہ متعدد اشیاء کا مبادلہ بھی شروع ہوا۔ اوپر جو مثالیں بیان کی گئیں ویسی مثالیں معاشی تاریخ میں مقابلتاً بہت کم ملتی ہیں، اور اگر دستیاب بھی ہوتی ہیں تو ان سے جدید صنعتی دنیا کے مظاہر کا حل بالکل نہیں ہوتا۔ جدید صنعتی دنیا میں تقسیم عمل کے معنی تقریباً ہمیشہ مبادلہ کے ہیں، اور مزدوروں کے درمیان جو تعلق ہے وہ اس تعلق سے بہت مختلف ہے جو کہ قوم میں ہے، جہاں محنت کا اتحاد قصداً اور بالارادہ عمل میں لایا جاتا ہے۔ یہ کہنا بالکل صحیح ہے کہ موجودہ زمانے کے مزدور تعامل یا اتحاد باہمی کے ساتھ ایک مشترک حاصل یا پیداوار تیار کرتے ہیں؛ لیکن اس صورت میں اتحاد بالارادہ نہیں ہوتا۔ کوئی مزدور انفرادی حیثیت سے مشترکہ پیداوار کا خیال ذہن میں رکھ کر کام نہیں کرتا: صرف ایسی صورت میں جبکہ اس کو کتابیں مطالعہ کرنے اور معاشی مصنفین کے نظریات سمجھنے کا موقع ملا ہو، اور یہی خیالات کام کرتے وقت اس کے ذہن میں چکر لگاتے ہوں، البتہ وہ واقف ہوتا ہے کہ ایک مشترک پیداوار حاصل کرنے میں دوسروں کے ساتھ وہ بھی اپنی محنت سے شریک ہے۔ جن اشیا کی تیاری میں اس سے کام لیا جاتا ہے وہ کسی مشترک ذخیرہ کا جزو نہیں ہوتیں؛ بلکہ خانگی یا انفرادی ملک ہوتی ہیں، جن کو ایک فرد خریدتا اور فروخت کرتا اور جن کی دیکھ بھال اور حفاظت خود کرتا ہے۔ اس کے ذہن میں وہی خاص شے ہوتی ہے جس کو

باب ۳
تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتی ترقی

وہ فروخت کرتا ہے، یا وہ قیمت پیش نظر ہوتی ہے جس سے دوسری قسم کی پیداوار خرید سکتا ہے؛ اس طرح اس کی توجہ مبادلہ کے نتائج پر ہوتی ہے جس کو وہ عمل میں لاتا ہے: اور یہ کوشش کرتا ہے کہ اس مبادلے کے عمل سے اس کو بیشتر ین نفع ملے۔ انفرادی ملک اور مبادلہ دونوں تقریباً عام طور سے تقسیم عمل کے نتائج ہیں، اور مبادلہ کے مظاہر موجودہ دور کے نمایاں اور مخصوص مظاہر ہیں۔

۵۔ اٹھارویں صدی کے صنعتی انقلاب سے قبل چند صدیوں تک مبادلہ کی عام شکل یہ تھی کہ چھوٹے شہر یا قصبے اور ان کے اطراف و اکناف کے زرعی رقبوں کے
39 مابین مبادلہ ہوا کرتا تھا۔ یہ وہ زمانہ تھا جبکہ تقسیم عمل کا طریق سیدھی سادی شکل میں رائج تھا، اور دستکاری کا عام رواج تھا۔ گویا یہ زمانہ ہمارے موجودہ زمانے یعنی "کلوں کے دور" کے قبل کا تھا جبکہ آلات استعمال کیے جانے لگے تھے۔ موجودہ دور کے آغاز میں شہر صنعتی آبادی کا مرکز تھا جو زیادہ تر اپنی ضروریات کی بہم رسانی خود ہی کرلیتی تھی۔ شہر کے حدود کے اندر دستکار مختلف صنعتوں کا کام کرتے تھے، اور انہی حدود کے اندر مضافات کی وہی رعایا سامان خورونوش اور اشیائے خام لاکر فروخت کرتی اور مصنوعات خریدتی تھی۔ شہر کے دستکار جتھوں میں منقسم و منظم تھے جو اس دور کی معاشی تنظیم کی ایک نمایاں خصوصیت ہے۔ دستکاری کا ہر پیشہ صرف اس جتھے کے ارکان کے لیے ہی مخصوص تھا، ہر جتھا اپنے ہی طبقے کے کارآموزوں سے اور روزانہ اجرتی کارندوں کو ملازم رکھ کر کام لیتا تھا؛ اس طرح ہر پیشہ ور کا ہنر اور علم اپنے پیشے کی حد تک نسلاً بعد نسلٍ منتقل ہوتا چلا گیا۔ جتھوں کی اس طرح کی تنظیم اور اس کے افراد کی تحدید و انضباط نہ صرف ناگزیر بلکہ ابتداءً مفید بھی ثابت ہوا؛ اس لیے کہ اول تو وہ صنعت کی حفاظت و تامین کرتے تھے، اور تعامل و امداد باہمی کے طریق کی ترویج کرتے تھے؛ اور دوم یہ کہ اپنے فنی پیشوں میں مہارت اور خوبی کار کی بنیاد قائم کرتے تھے۔ بعد کے زمانے میں اس طرح کی تنظیم کو اجارہ کا ذریعہ بنالیا گیا تھا، اور ان جتھوں کا وجود اس وقت تک بھی باقی رہا جبکہ ان سے کوئی خاص فائدہ حاصل نہ ہوتا تھا۔ ان باقی اثرات کا خاتمہ صنعتی انقلاب کے زمانے کی ایجادات کے ساتھ ہوا؛ لیکن یہ جتھابندی کے نظام کے جداگانہ پہلو ہیں جو ہماری موجودہ بحث سے کوئی علاقہ نہیں رکھتے۔ اس

باب ۳ تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

نظام کا جہاں تک تقسیم عمل سے تعلق ہے، یہ نظام اسی چیز کا ایک جزو تھا جس کو اہل جرمنی وصنعت کی شہری تنظیم[1] کہتے تھے۔ سنہ ۱۲۵۰ء سے سنہ ۱۸۰۰ء کے زمانے کا انگلستان اور مغربی یورپ کا نقشہ دیکھنے سے معلوم ہوتا ہے کہ چھوٹے چھوٹے شہروں کی ایک کثیر تعداد موجود ہے، اور ان میں کا ہر ایک شہر کم وبیش ایک دوسرے سے علیحدہ رقبے کا مرکز ہے۔ اس میں شک نہیں کہ مختلف ممالک کے درمیان اور ایک ہی ملک کے مختلف معاشی رقبوں میں بعض خاص خاص اشیا کا مبادلہ ہوتا تھا، لیکن تجارت اور مبادلہ کا بیشتر حصہ شہروں اور اس کے ارد گرد کے زرعی اضلاع کے مابین ہوتا تھا۔ ان صنعتوں کی مخصوص حالت جن میں آلات استعمال کئے جاتے تھے، اسی نہج کی تقسیم عمل کی سی تھی جو دور وسطیٰ کی حرفتی انجمنوں یا جتھوں کی شکل میں تنظیم یافتہ عام حرفتوں کے درمیان تھی۔

قدیم صنعتی تنظیم نے جن مرحلوں کو طے کر کے جدید صنعتی تنظیم کی خاص شکل اختیار کی وہ
ابتدائً ایک تدریجی اور سست رفتار عمل تھا، لیکن اٹھارھویں صدی کے صنعتی انقلاب 40
نے ہر چیز میں دفعۃً تغیر وتبدل پیدا کر دیا۔ یوں تو سولھویں اور سترھویں صدی کے
واقعات نے ان تغیرات کے لیے راستہ تیار کیا تھا، لیکن ہم ان واقعات پر غور
اور بحث کرنے کے لیے توقف کئے بغیر آخری نتیجہ کا اور محنت کی ابتدائی سیدھی سادی
تقسیم کا باہم مقابلہ وموازنہ نہ کر سکتے ہیں، جس سے خود ہمارے زمانے کے حالات بہتر طریق
پر سمجھ میں آجائیں گے۔

موجودہ زمانے میں معاشی رقبہ بہت وسیع ہو گیا ہے، اس میں نہ صرف پورا ایک ملک داخل ہو گیا ہے؛ بلکہ بعض اعتبارات سے تمام دنیا داخل ہو گئی ہے۔ محنت کی تقسیم صرف ایک ہی شہر کے مختلف دستکاروں کے مابین عمل میں نہیں آتی؛ بلکہ مختلف شہروں اور ملکوں کے مابین بھی اسی طریقے سے عمل میں آتی ہے۔ دوسری طرف خود دستکاری کے پیشے متعدد چھوٹے چھوٹے اور ذیلی پیشوں اور ہنروں میں تقسیم ہو گئے ہیں اور ان میں سے ہر ایک کے مختلف اجزا ایک دوسرے سے الگ اور دور افتادہ

[1] Stadtirwrthschaft

باب ۳ تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتی ترقی

مقامات میں انجام دیے جاتے ہیں۔ ان عظیم الشان ترقیات و رجحانات کا سبب بڑی حد تک ذرائع نقل و حمل کی اصلاح و ترقی ہے، جو بیشتر کلوں کی ایجاد اور ان کے رواج کا نتیجہ ہے۔ یوں تو قدرتی قوی کا استعمال ہی بھاپ کے انجن کی صورت میں صنعتی انقلاب کا سب سے بڑا اور اہم عامل تھا، لیکن ان قوی کے استعمال کا اثر کسی دوسری سمت میں اس قدر زیادہ نہیں پڑا جس قدر کہ نقل و حمل اور جہاز رانی کے شعبوں پر پڑا۔

ریل کے انجن کی ایجاد ایک عہد آفرین یا اس دور کی ممتاز ایجاد تھی، انگلستان میں اٹھارھویں صدی کے آخری حصے میں جب ٹل فورڈ اور مرکاڈم نے سڑک تعمیر کرنے کا نیا طریقہ نکالا تو انگلستان میں سڑکوں کی بہت اصلاح ہوگئی۔ اسی زمانے میں انگلستان اور فرانس دونوں ملکوں میں نہریں کھودی گئیں اور ان کے ذریعے سے آمد و رفت ہونے لگی۔

انیسویں صدی کے اول ربع میں اہل امریکا نے، جو اپنے ملک کے خاص صنعتی حالات کے اعتبار سے ذرائع نقل و حمل میں اصلاح کرنے کی طرف ہمیشہ مائل رہتے ہیں، سڑکوں اور نہروں کا جال ملک کے گوشہ گوشہ میں پھیلا دیا۔ لیکن سنہ ۱۸۳۰ء میں ریل کا انجن ایجاد ہوا؛ بھاپ کے انجن اور تقریباً کل بڑی صنعتی ترقیات کے مثل اس صورت میں بھی ایجاد کو مکمل بنانے میں آخری کامیابی متعدد دماغوں اور ہاتھوں کی مسلسل اور ان تھک کوششوں اور تجربوں کے بعد ہوئی۔ سنہ ۱۸۳۰ء میں اسٹیفنسن نے اصل میں انجن ایجاد نہیں کیا؛ بلکہ اس سے قبل جو شکلیں موجود تھیں محض ان میں ترمیم کرکے ان کو زیادہ مکمل شکل میں پیش کیا: اور اس طرح موجودہ زمانے کی ریلوں کی ابتدا ہوئی۔ ان ریلوں نے دوسرا صنعتی انقلاب پیدا کیا یا ایسی حالت پیدا کی جس کو صنعتی انقلاب کا دوسرا رخ یا دور کہا جا سکتا ہے۔ ریلوں کی ترویج و ترقی کے ساتھ ساتھ بحری نقل و حمل میں بھی بہت کچھ ترقیات نمودار ہوئیں؛ شروع شروع میں تو سیدھے سادے طریقے پر یعنی چکر کھانے والے پہیے

41 کی مدد سے بھاپ کو جہاز رانی میں استعمال کیا گیا، اور انیسویں صدی میں اس طریقہ میں مکمل کامیابی حاصل ہوئی۔ لیکن چکر کھانے والے پہیے سے چلنے والا جہاز بدنما اور بھدا تھا، اور اس کو زیادہ دور تک طوفانی سمندر میں چلانا خطرے سے خالی نہ تھا۔ انیسویں صدی کے وسط میں جب ارک سن نے پیچدار کیل کی ترکیب نکالی تو اس وقت جہاز رانی میں گوناگون ترقی و تبدیلی ہوئی ــــ مگر جہاز رانی کا اثر ترقی ریلوں کے اثر ترقی سے مقابلتہً زیادہ

دور رس نہ تھا؛ اس لیے کہ بحری وسائل آمد و رفت ہمیشہ نسبتہً ارزاں ہوتے تھے اور اس کے برعکس بری وسائل آمد و رفت گراں، اور نسبتہً سست رفتار تھے؛ اس مقابلۃً گرانی کے سبب سے زمین کے بڑے بڑے رقبوں میں محنت کی تقسیم کرنے میں بڑی رکاوٹیں پیدا ہوگئیں۔

باب ۳ تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

۶۔ جیسا کہ آدم اسمتھ نے ۱۷۷۶ء میں کہا تھا، موجودہ دور کی حالتوں میں عمل کی تقسیم بازار کی وسعت کے اعتبار سے محدود ہوتی ہے۔ وہیں موچی اتنے ہی جوتے تیار کرے گا جتنوں کی ضرورت یا طلب اس کے مرکز کے آس پاس رقبہ میں ہو۔ ایک کام کو مختلف ہنروں مثلاً: چمڑا قطع کرنا، سینا، ایڑی لگانا، اور بالآخر جوتے کی شکل بنا دینا وغیرہ، میں تقسیم کرنا، اس وقت تک ضروری اور قابل عمل نہیں ہوسکتا جب تک کہ اس متحدہ محنت سے جتنے جوتے تیار ہوں ان کی کھپت بھی بازار میں ہوسکے۔ موجودہ زمانے کے جوتوں کے کارخانوں میں جہاں ہر کام کلوں سے لیا جاتا ہے، اور محنت کی تقسیم نہایت منظم اور اعلیٰ درجہ کی ہوتی ہے، روزانہ ہزاروں جوڑے تیار ہوتے ہیں؛ ان جوتوں کی نکاسی صرف ان ہی مقامات میں ہوسکتی ہے جہاں آبادی گنجان اور کثیر ہو۔

اس قسم کی متعدد مثالیں اس امر کی تشریح کی غرض سے دی جاسکتی ہیں کہ وسائل آمد و رفت کی ارزانی کے سبب سے بازاروں میں کس طرح توسیع ہوئی، اور اس توسیع کے ساتھ ساتھ محنت کی تقسیم کس قدر وسیع اور سلسلہ در سلسلہ مربوط ہوگئی۔ موجودہ دور میں فرنیچر کی تیاری کے لیے بڑے بڑے کارخانے قائم ہیں، وہ اکثر ایسے مقامات پر واقع ہیں جہاں سے لکڑی باسانی مہیا ہوسکتی ہے؛ اور جو اشخاص اس فرنیچر کو استعمال کرتے ہیں وہ اس سے بہت دور دراز مقاموں پر رہتے ہیں۔ قدیم زمانے میں ایک نجار تنہا الماری بناتا تھا، اب اسی الماری کو متعدد مزدور انجام دیتے ہیں، اور ان کو سوائے چند کلوں کے گھمانے یا کھٹکے دبانے کے کوئی دوسرا کام نہیں کرنا پڑتا؛ آرہ کشی کرنا، تختے کاٹنا، لکڑی پہ بیل بوٹے کاٹنا، کیلیں جڑنا، جوڑ ملانا، اور پالش کرنا غرض سب کام ہی کلیں مسلسل انجام دیتی ہیں۔ دیہات کے آہنگروں کو آلات کشاورزی بنانے کی ضرورت نہیں رہی

باب ۳ تقسیم عمل اور زمانۂ حال کی صنعتی ترقی 42

زمین جوتنے کا ہل اور اس کے سب لوازم نہایت آسانی کے ساتھ کارخانوں میں بنتے ہیں جہاں سے ہر شخص ان کو کثیر تعداد میں ہر وقت خرید سکتا ہے؛ یہاں بھی کام کو مختلف چھوٹے چھوٹے شعبوں میں تقسیم کر دیا جاتا ہے۔ بازاروں کی توسیع کے نہایت عجیب و غریب نتائج میں سے ایک نتیجہ قصاب کے پیشہ کا انقلاب ہے۔ گزشتہ تین سال قبل تک بھی قصاب اپنا کام اسی طرح انجام دیتے تھے جس طرح کہ ہزارہا سال پیشتر سے رواج چلا آرہا تھا؛ قصاب گائے اور بھیڑ بکرے قریب کے کاشتکاروں اور گڈریوں سے خریدا کرتا تھا اور اپنی دوکان کے آس پاس کے مکانوں میں چھیل چھال کر ان کا گوشت نکال لیتا تھا۔ ریاستہائے متحدہ امریکا کے بیشتر حصہ میں قصائیوں اور بوچڑوں کی جگہ بڑے بڑے کارخانوں نے لے لی ہے، جہاں گائے اور بکرے ہزاروں کی تعداد میں ذبح کئے جاتے ہیں اور ان کا گوشت ڈبوں میں بند کر کے دور دور بھیجا جاتا ہے۔ یہ کام کئی درجن مختلف شعبوں میں تقسیم کر دیا گیا اور ہر کام میں مزدوروں کی کثیر تعداد مشغول رہتی ہے۔ اگرچہ ان کاموں کو انجام دینے میں کلوں کا ایسا وسیع پیمانہ پر استعمال شروع نہیں ہوا ہے جیسا کہ دوسری صنعتوں میں ہے۔ پھر بھی جہاں تک ممکن ہے کلوں سے مدد لی جاتی ہے؛ اور جہاں کلوں سے کام نہیں ہو سکتا مزدوروں کو ایک ایک کام ہاتھوں سے مسلسل دہرانا پڑتا ہے۔[1] اس تمام محنت کا حاصل مختلف

---

[1] ایسی کوئی دوسری صنعت بمشکل مل سکے گی جس میں محنت کی تقسیم اس قدر ہوشیاری اور باریکی کے ساتھ کی گئی ہو۔ جانور کا امتحان، اور معائنہ کر کے اس کی تشریح ایک نقشہ کی صورت میں واضح کر دی گئی ہے۔ بکرے کو کاٹ کر اس کا پوست چھیلنے اور گوشت کے ٹکڑے کاٹنے کا کام تیس سے زائد مختلف مراحل میں تقسیم کیا گیا ہے، اور ہر قسم کا کام وہی لوگ انجام دیتے ہیں جو اس ہنر میں مہارت رکھتے ہیں۔ ان میں تنخواہ کی بیس سے زائد شرحیں ہیں: ۱۶ سنٹ سے ۵۰ سنٹ تک فی گھنٹہ کے حساب سے ہیں؛ ۵۰ سنٹ پانے والے شخص کا کام صرف یہ ہے کہ چمڑے کے نازک ترین حصہ میں چاقو استعمال کرے (Floorman) یا ریڑھ کی ہڈی کو توڑنے کے لیے ساتور استعمال کرے (Splitter) اسی طرح اس سے کم اجرت یعنی ۱۸ سنٹ سے لے کر ۲۵ سنٹ پانے والوں کے لیے بھی مختلف کام تقسیم کر دیئے گئے ہیں۔ اور ایک خاکہ بنا دیا گیا ہے جس میں صرف چمڑے پر کام کرنے کے ہنر کو نو مختلف حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے اور آٹھ مختلف شرحوں سے اجرت دی جاتی ہے۔ بیس سنٹ اجرت پانے والا دم کھینچتا

باب ب
تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتوں کی ترقی

43

شکلوں میں یعنی گوشت، چربی، چمڑا، ہڈی، سینگ اور بال اس کارخانے سے سینکڑوں بلکہ ہزاروں میل کے فاصلے پر لاکھوں انسان استعمال اور صرف کرتے ہیں جو ان کے پاس بند ڈبوں میں بھیجے جاتے ہیں۔ اس سب اہتمام، انتظام اور تقسیم کا دارومدار اس امکان پر ہے کہ ماحصل دور دراز مقامات کو منتقل ہو سکے گا، اور اس طرح ایک مرکزی مقام سے کثیر آبادی کی مانگ کو پورا کیا جا سکے گا۔

۷۔ انیسویں صدی کے دوران میں وسائل نقل وحمل اور ذرائع آمدورفت میں جو عظیم ترقیات نمودار ہوئیں ان سے محنت کی تقسیم کی ایک خاص صورت میں، جس پر ہم نے ابھی تک غور نہیں کیا ہے بہت بڑی حد تک وسعت پیدا ہو گئی ہے۔ یہ صورت محنت کی جغرافی تقسیم کی ہے۔

قرون وسطیٰ اور ابتدائی جدید دور میں صرف وہی اشیا کسی فاصلہ کے مقام پر منتقل کی جاتی تھیں جن کی جسامت چھوٹی اور قدر وقیمت زیادہ ہوتی تھی۔ اس قسم کی اشیا، ادویہ، مسالے، قیمتی کپڑے، ریشم، روئی، ہتھیار اور اسلحہ تھے۔ یہ اشیا زیادہ تر

بقیہ حاشیہ ماسبق ہے، ½ ۲۲ سنٹ پانے والا ایک دوسرا جزو کاٹتا ہے جہاں عمدہ چمڑا نہیں ملتا اور ۴۰ سنٹ پانے والا دوسرے حصے پر چاقو چلاتا ہے اور ۵۰ سنٹ پانے والے کو مختلف کام انجام دینے پڑتے ہیں۔ غرض تشریح جسم کی مناسبت سے مہارت بھی تخصیص یافتہ ہو گئی ہے۔

"تقسیم عمل نے صنعت کی ترقی کے ساتھ ساتھ ترقی کی، چنانچہ انیسویں صدی کے ساتویں عشرے میں بنائے ہوئے گوشت کو بازار تک پہنچانے کا انتظام کاروں کے ذریعے سے ہونے لگا اور اس میں گوشت کو تازہ اور ٹھنڈا رکھنے کی کلیں ایجاد کی گئیں۔ ان انقلاب آفریں ایجادوں کے ذریعے بازار میں وسعت پیدا ہونے سے پیشتر ذبح کرنیوالی ٹولیاں قلیل التعداد تھیں اس لیے کہ محض مقامی ضرورتوں کو پورا کرنا پڑتا تھا لیکن جب روزمرہ زیادہ تعداد ذبح ہونے لگی مثلاً ایک ہزار یا اس سے زیادہ تو ان ٹولیوں میں بھی اضافہ کرنا پڑا، اور سب سے مشکل کام کے لیے بہترین آدمی مقرر کئے گئے۔" (دیکھو پروفیسر جے۔ آر۔ کامنس کا مضمون کوارٹرلی جورنل آف اکنامکس میں جلد ۱۹ صفحات ۳-۱۶ ۔) اس سے معلوم ہوگا کہ یہاں تقسیم عمل کے اس فائدے کی گنجائش و وسعت معلوم ہوتی ہے جو مختلف اشخاص کو ان کی مختلف قابلیتوں کی مناسبت سے کام تفویض کرنے سے حاصل ہوتا ہے۔ (مقابلہ کرو صفحہ 32 متن سے۔)

باب ۳
تقسیم عمل اور
زرائع حمل کی
صنعتی ترقی

متمول طبقے کی قلیل تعداد استعمال کرتی تھی اور ان کی تجارت بقیہ کثیر آبادی پر کوئی اثر نہیں ڈالتی تھی۔ جہاں جہاں بحری راستے استعمال کئے جا سکتے تھے وہاں بڑی جسامت کی اشیا کی تجارت اور مبادلہ کا کچھ موقع اور امکان تھا۔ اس سبب سے جزیرہ انگلستان اپنے دندانہ وار ساحل کی بدولت اون، تانبا اور ٹین جیسی اشیا مقابلتہً بہت عرصہ پیشتر سے برآمد کرنے اور ایک حد تک محنت کی جغرافی تقسیم کو ترقی دینے کے قابل ہو گیا۔ جب فن جہاز رانی میں ترقی ہوئی، بڑے بڑے جہاز تعمیر ہوئے، اور آلہ قطب نما ایجاد ہوا، اور اس طرح بحری سفر محفوظ خیال کیا جانے لگا تو بحری راستوں کی تجارت میں روز افزوں توسیع و ترقی ہونے لگی۔ اٹھارھویں صدی کے آخری حصے میں جبکہ بعض تہذیب یافتہ ملکوں کے اندرونی حصوں میں متعدد نہریں کھودی گئیں، اس میں مزید توسیع ہوئی؛ لیکن محنت کی جغرافی تقسیم کی سب سے اہم ترقی ریلوں کی توسیع سے ہوئی۔ اس لیے کہ ریل کے ذریعہ سے زمین کا فاصلہ بہت کم ہو گیا؛ اور اسی زبردست عامل نے تقریباً دنیا کے ہر حصہ کی صنعت میں انقلاب پیدا کر دیا۔

موجودہ زمانے میں ریاستہائے متحدہ امریکا اس چیز کی مثال پیش کرتی ہیں جو ارزان وسائل نقل و حمل کے اثر کے تحت محنت کی اعلیٰ درجہ کی ترقی یافتہ جغرافی تقسیم کی غالباً سب سے انتہائی صورت ہے۔ نیو انگلینڈ کا جنوبی حصہ مختلف صنعتوں کا مرکز و مستقر ہے، یہاں جو اشیائے خام و اشیائے خورد و نوش استعمال کی جاتی ہیں وہ دنیا کے سب حصوں سے آتی ہیں۔ گیہوں اور دوسرا غلہ مسی سی پی اور مسوری کی وادیوں سے آتا ہے؛ گوشت اور دوسری اسی قسم کی حیوانی پیداوار انہی حصوں سے اور کچھ مغربی علاقوں سے آتی ہے؛ روئی جنوبی ریاستوں سے آتی ہے؛ اون علاقہ ماورائے سوری سے اور آرجن ٹائن، آسٹریلیا، چین اور سائبریا سے آتا ہے۔ ان اشیا کے معاوضہ و مبادلے میں نیو انگلینڈ سے ہر قسم کے مصنوعات بھیجے جاتے ہیں: مثلاً سوتی اور اونی کپڑے، ہمہ اقسام کے جوتے، مختلف دھاتوں کی بنی ہوئی چیزیں، آلات ہتھیار اور کلیں وغیرہ۔ شرقی پن سلوانیا کا علاقہ معدن زغال ہے؛ اس حصے کی جتنی ضرورتیں ہیں ان کی بہم رسانی باہر سے آئی ہوئی اشیا سے ہوتی ہے۔ علیٰ ہٰذا القیاس پن سلوانیا کے مغربی علاقے میں پٹس برگ کوئلہ کا مخزن ہے جو دنیا کی لوہے فولاد

بابت تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعت کی ترقی

اور شیشہ کی صنعتوں میں استعمال ہوتا ہے؛ یہاں آرام و تعیش کی جتنی چیزیں صرف ہوتی ہیں وہ ریاستہائے متحدہ امریکا اور دنیا کے سب حصوں سے آتی ہیں۔ ملک کا کوئی خطہ ایسا نہیں ہے جو اپنی سب ضرورتیں خود ہی پوری کر لیتا ہو! ہر خطے کی پیداوار دور دراز مقامات کو جاتی رہتی ہے اور اس کے معاوضہ میں ان دور افتادہ مقامات کی پیداوار درآمد ہوتی رہتی ہے۔

محنت کی جغرافی تقسیم کی جو مثال برطانیہ عظمی میں ملتی ہے وہ اس سے کچھ کم حیرت انگیز نہیں ہے: برطانیہ اپنی اشیائے خورد و نوش کا بیشتر حصہ یعنی اپنی ضرورت کا ⅘ حصہ غلہ اور نصف سے زائد گوشت اور دوسری اشیا باہر سے درآمد کرتا ہے؛ گیہوں ریاستہائے متحدہ امریکا، روس اور آرجن ٹائن سے آتا ہے؛ گوشت زیادہ تر ریاستہائے متحدہ امریکا اور آسٹریلیشیا سے آتا ہے۔ برطانیہ کی مجموعی آبادی کے لباس کے لیے جتنی روئی درکار ہوتی ہے وہ سب باہر سے آتی ہے؛ اور جتنا اون درکار ہوتا ہے اس کا بیشتر حصہ بیرونی ممالک سے درآمد کیا جاتا ہے۔ یہ سب اشیائے خام اور دوسری متعدد چیزیں جو گرم ممالک سے انگلستان میں درآمد کی جاتی ہیں ان کے معاوضے اور مبادلے میں انگلستان ان ممالک کو مصنوعات تیار کر کے بھیجتا ہے۔ انگریزوں کو یہ سب اشیائے خام اپنے ملک ہی میں پیدا کرنے سے ان کو جتنا فائدہ ہوتا اس سے بدرجہا زیادہ فائدہ وہ مصنوعات کی تیاری میں محنت کر کے اور ان مصنوعات کو درآمد کردہ اشیائے خام کے مبادلے میں بیرونی ممالک میں برآمد کر کے حاصل کر لیتے ہیں۔ نیو انگلینڈ اور انگلستان تقریباً یکساں صنعتی حیثیت رکھتے ہیں؛ یہ امر واقعہ ہے کہ ان دونوں ملکوں میں سے کوئی ملک بھی اپنی پوری آبادی کی ضرورت کی اشیا محض اپنی ہی زرعی جدوجہد سے فراہم نہیں کر سکتا۔ اور اس طرح غذا، لباس، مکان جیسی لازمی ضروریات حیات کی تکمیل نہیں کر سکتا؛ بجز اس کے کہ اس کی سعی بیش خرچ ثابت ہو اور نتائج بے مایہ ہوں۔ ہر ملک کا دار و مدار دوسرے ممالک کے ساتھ تجارت پر ہے، اور دونوں میں کوئی بڑا فرق ہے تو وہ یہ ہے کہ ایک صورت میں تمام تجارت غیر اقوام اور بیرونی ممالک سے ہوتی ہے؛ اور دوسری صورت میں زیادہ تر ایک ہی ملک کے مختلف اجزا کے درمیان۔

45

باب تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتی ترقی

محنت کی اس اعلیٰ درجہ کی تقسیم کا نتیجہ یہ ہے کہ قرون وسطیٰ کی نسبت موجودہ زمانے میں شہروں کی حیثیت بہت بدل گئی ہے۔ موجودہ زمانے کے شہر اپنی ضرورت کی اشیا اور غذا کے لیے اپنے ارد گرد کے زرعی خطوں کے محتاج نہیں ہیں؛ اور نہ یہ زرعی علاقے آس پاس کے شہروں اور قصبوں پر مطلوبہ مصنوعات کے لیے انحصار کرتے ہیں۔ ارد گرد کے علاقوں کی حد تک یہ شہر پیدائش کا مرکز اس قدر نہیں ہیں جس قدر کہ اشیائے مصنوعات تقسیم کرنے کا مرکز ہیں۔ اکثر شہر خاص خاص مصنوعات کے لیے مخصوص و مشہور ہیں، اور اس لحاظ سے وہ پیدائش کا مرکز ہیں؛ لیکن ان کی تیار کردہ خاص خاص اشیا تقسیم کرنے والے مرکزوں کی وساطت سے تمام دنیا میں بھیجی جاتی ہیں۔ بڑے اور وسیع رقبے کے شہروں میں متعدد اور مختلف قسم کے مصنوعات تیار ہوتے ہیں، اور یہاں سے بڑے پیمانہ پر تقسیم کیے جاتے اور باہر بھیجے جاتے ہیں؛ چنانچہ دوسرے شہروں کی نسبت ان کے معاشی رقبے بھی خوب وسیع ہیں۔

۸۔ محنت کی جغرافی تقسیم سے دو طرح کے فوائد ہیں، اور یہ فوائد ان فوائد کے مشابہ ہیں جو افراد کے درمیان تقسیم محنت سے حاصل ہوتے ہیں۔ یہ فوائد ایک تو مختلف علاقوں میں خاص خاص قسم کی اشیا تیار کرنے سے پیدا ہوتے ہیں؛ اور دوسرے اس مہارت اور کارکردگی سے حاصل ہوتے ہیں جو کسی ایک کام کی تخصیص طلبی کا نتیجہ ہے۔ گرم اور معتدل ممالک کے مابین محنت کی تقسیم کرنے سے وہی فائدہ حاصل ہوتا ہے جو کہ کام کو تخصیص طلب بنانے سے ہوتا ہے۔ گرم ملکوں کی پیداوار: مثلاً میوے، کافی، چائے، شکر وغیرہ کا مبادلہ معتدل ملکوں کے گیہوں اور غلہ سے کیا جاتا ہے۔ ریاستہائے متحدہ امریکا کے جنوبی علاقے کی آب و ہوا روئی کی کاشت کے لیے خاص طور سے مناسب ہے، اور وسطی علاقوں میں بڑے بڑے رقبوں پر غلہ اور گیہوں کی کاشت کی جاتی ہے؛ یہاں کی آب و ہوا اور زمین، ان اجناس کی تیاری کے لیے خاص طور سے موافق ہے۔ مغربی پن سلوانیا میں کوئیلے کی بکثرت کانیں موجود ہیں، چنانچہ یہ حصہ کوئیلے کے معدنیات اور ان صنعتوں کے لیے جن میں ارزاں کوئیلے کی فراہمی درکار ہوتی ہے مخصوص ہے۔ خام لوہے کے طبقات کثیر مقدار میں لیک سوپی ریر کے سواحل پر دریافت ہوئے ہیں، چنانچہ

یہاں ہزاروں مزدور لوہے کی کانوں میں کام کرتے ہیں، جن کی ضروریوں کو پورا کرنے کے لیے ملک کے دوسرے علاقوں سے اشیا درآمد کی جاتی ہیں۔ اٹلی کی آب و ہوا وہاں کی زمین کو انگور اور دوسرے رس دار میووں کی کاشت کے لیے خاص طور سے مناسب بناتی ہے، چنانچہ یہاں کے میووں کی دور دور مانگ ہے۔ اٹلی میں کوئلے کی کانیں مفقود ہیں، اس کی یہ مانگ انگلستان اپنے لازوال معدنوں سے پوری کرتا ہے۔ اسی طرح تمام دنیا کے مختلف علاقوں کے متعلق مختلف خصوصیات قیاس کر لی جا سکتی ہیں۔ یہ ظاہر ہے کہ فائدہ اسی صورت میں ہوتا ہے جبکہ روئی، گیہوں اور غلہ وغیرہ کی کاشت ایسے مقامات میں کی جائے جہاں کی آب و ہوا اور زمین ان کی پیداوار کے موافق و مناسب ہو اور کوئلا ایسے مقامات سے نکالا جائے جہاں اس کی کثیر مقدار کانوں میں دستیاب ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ محنت کی جغرافی تقسیم عام اور یکساں نہیں ہے؛ اس طریق کے عام طور سے استعمال کرنے کی راہ میں رسم و رواج اور نقل و حرکت کے مصارف جیسے قوی اور اسباب رکاوٹ پیدا کرتے ہیں۔ بایں ہمہ اس کا قوی رجحان پیدا ہو چلا ہے کہ پیدائش کے کسی شعبے کو اسی مقام پر قائم کیا جائے، جہاں اس کے لیے بہترین قدرتی سہولتیں اور فوائد موجود ہوں۔

46

مختلف علاقوں کے درمیان تقسیم محنت کی ایک شکل، جو بلحاظ نوعیت و اساس مذکورہ بالا شکل سے مختلف ہے، اگرچہ عملاً اسی کے مشابہ ہے، تخصیص طلبی اور اکتساب مہارت پر مبنی ہے۔ افراد کے مابین جو مبادلہ ہوتا ہے، وہ اگرچہ ایک حد تک خلقی و ملکی رجحانات کے اختلافات پر مبنی ہوتا ہے، لیکن اس کی بنیاد زیادہ تر اکتسابی ہنرمندی و مشاقی پر قائم ہوتی ہے۔ یہی بات بہت بڑی حد تک مختلف ممالک اور علاقوں پر صادق آتی ہے؛ چنانچہ جب ایک مرتبہ کوئی صنعت بڑے پیمانہ پر چلائی جاتی ہے اور اس میں کثیر مقدار میں پیداوار تیار کرنے کی غرض سے کلوں کا استعمال وسیع پیمانے پر کیا جاتا ہے، تو اس میں مرکزیت و تحصیر لابد ہے۔ لیکن یہ ممکن ہے کہ کسی ایک مقام کی نسبت دوسرے مقام پر اس صنعت کے مرکزیت حاصل کرنے کی کوئی قوی وجہ نہ ہو۔ قدرتی حالات و ذرائع کے اعتبار سے کوئی وجہ نہیں معلوم ہوتی

باب ۳ تقسیم عمل اور زمانۂ حال کی صنعتی سعی

کہ کنکٹی کٹ میں برج پورٹ اور نیوہیون دھات کے مصنوعات کے مرکز کیونکر بنے، ماساچوسٹس، میں براک ٹن جوتوں کی صنعت کا، نیویارک میں کوہوز جالی کے کپڑوں کی صنعت کا، انگلستان میں بریڈفورڈ اور ناٹنگ ہام اونی کپڑوں اور گوٹہ کناری کی صنعت کا، فرانس میں لائنز ریشم کی صنعت کا، اور سکسنی جرمنی میں شمنٹز جراب سازی کا مرکز کیوں کر بن گئے۔

بعض قسم کی صنعتوں میں محض ایسی صورت ہی میں فائدہ ہوتا ہے جبکہ ایک ہی قسم کا کاروبار کرنے والے متعدد کارخانے ایک مقام پر جمع ہوں؛ چنانچہ یہاں متعدد ذیلی صنعتیں قائم ہو جاتی ہیں جو بڑی صنعتوں کو اشیائے خام اور دوسری مطلوبہ چیزیں بہم پہنچاتی ہیں۔ علیٰ ہذا جب کبھی خاص قسم کے مہارت یافتہ مزدوروں کی ضرورت ہو تو یہاں بآسانی مل سکتے ہیں، اور ان کے انتخاب میں بڑی سہولت ہوتی ہے اور محض اس بنا پر کہ شہر میں اکثر اشخاص کی دلچسپی کا سامان ہوتا ہے یہاں مزدوروں کی رسد ہر وقت کافی ہوتی ہے۔ کسی خاص مقام پر کسی صنعت کے جاری کئے جانے کی بڑی اور پہلی وجہ بعض اوقات کسی فرد واحد کی جفاکشی، محنت، جدت پسندی اور ذہانت ہوتی ہے۔ کوئی ایک شخص، جس میں قیادت و رہ نمائی کی صلاحیت ہوتی ہے، 47
سب سے پہلے ایک کارخانہ قائم کرتا ہے؛ اس کی رہنمائی میں دوسرے بھی اس میدان میں گام زن ہوتے ہیں۔ بعض اوقات کسی مقام کے قدرتی حالات کسی خاص صنعت کے وہاں ابتداءً قائم ہو جانے کی مساعدت کرتے ہیں، اور اس کے بعد اس سے جو فوائد حاصل ہوتے ہیں وہ اس صنعت کو وہاں مستقل و مستحکم کر دیتے ہیں۔ چنانچہ نیو انگلینڈ کے بعض شہروں مثلاً لوویل اور لارنس میں مصنوعات کے کارخانے ابتداءً ان کے محل وقوع کی بعض خوبیوں اور سہولتوں کی بنا پر قائم ہوئے۔ مثلاً یہاں پانی کی قوت بآسانی مہیا ہو سکتی تھی، اور یہ وہ زمانہ تھا جبکہ بھاپ کی قوت نے بعد کے زمانہ کی نسبت بہت معمولی سی ترقی کی تھی اور کوئلے کے نقل و حمل کے مصارف زیادہ تھے۔ یہ امر مشکوک ہے کہ آیا اب بھی پانی کی قوت ان مرکزوں کی آبادی کو قائم کرنے اور ترقی دینے کا سبب ہو سکتی ہے؟ لیکن چونکہ یہ مرکز اب قائم ہو چکے ہیں کہ آئندہ بھی وہیں قائم رہیں گے۔ وادی مسی سیپی کے

باب ۳: تقسیم عمل اور زمانہ حال کی صنعتی ترقی

وسیع رقبے میں ہر طرف متعدد شہر اور قصبات آباد ہو گئے ہیں، کسی میں موٹر کے کارخانے قائم ہیں کوئی فرنیچر سازی کا مرکز ہے، اور کوئی انجنوں اور کلوں کے بنانے کے لیے مخصوص ہے؛ اور بظاہر اس کا کوئی سبب نہیں دکھائی دیتا کہ یہ مختلف صنعتیں جہاں جہاں قائم ہیں، وہی مقام ان کے لیے کیوں مختص کیا گیا؛ اور دوسرا مقام اس کے مقابلے میں کیوں پسند نہیں کیا گیا۔ جہاں کہیں کوئی صنعت قائم ہے وہاں اس صنعت کو ارتکاز کے فوائد اور سہولتیں حاصل ہیں؛ وسائل نقل و حمل کی ارزانی کی وجہ سے بازار کا دائرہ وسیع ہو گیا ہے، جس کا نتیجہ یہ ہے کہ صنعت بڑے پیمانہ پر چلائی جا سکتی ہے: اور اس طرح کثیر مقدار میں اصل، کلوں، تخصیص یافتہ مزدوروں، اور دقیق تقسیم عمل کے طریق کو استعمال کیا جا سکتا ہے۔

قوموں کے مابین محنت کی تقسیم کا بیشتر حصہ اور ان کے مابین تجارت کی کثیر مقدار بظاہر اس دوسرے سبب پر منحصر ہے؛ خاص کر جہاں تک مصنوعات کا تعلق ہے، بعض ملکوں کو پیدائش کی سہولتیں حاصل ہوتی ہیں، جن کا انحصار قدرتی ذرائع پر نہیں ہوتا بلکہ کارکردگی اور اکتساب مہارت پر ہوتا ہے۔ اس کی مثالیں انگلستان کی بعض قسم کی اونی اشیا، فرانس کی ریشمی مصنوعات، اور شمالی آئرلینڈ کی سوتی پارچہ بافی کی صنعت میں ملتی ہیں۔ چنانچہ صنعتوں کو ان کی ابتدائی اور کمزور حالت میں مامون اور محفوظ کرنے کے استدلال کی یہی حقیقی بنیاد ہے۔ جہاں تک ملکوں کے مابین تقسیم عمل اور ان کی تجارت قدرتی اختلافات پر مبنی ہے، اس حد تک یہ بہتر ہوگا کہ ان اختلافات کو انھی کی حالت پر چھوڑ دیا جائے اور ان کے نتائج کو بے روک ٹوک مرتب ہونے دیا جائے۔ لیکن جہاں تک یہ اختلافات اکتسابی مہارت پر مبنی ہیں اس حد تک کم از کم یہ امکان ہوتا ہے کہ ترقی یافتہ ملکوں کی طرح کی تقسیم عمل و تجارت قائم کر کے ایسے اختلافات کو فائدے کے ساتھ رفع کیا جائے[۱]۔

---

[۱] دیکھو اس بحث کے متعلق باب ۲۷۔

باب چہارم

پیدائش بر پیمانہ کبیر

49

(۱) پیدائش بر پیمانہ کبیر کی ترقی بعض صنعتوں میں: مثلاً سوتی اشیا اور آہنی و کشاورزی آلات۔ (۲) پیدائش بر پیمانہ کبیر کے فوائد:۔ کلوں کا استعمال، عام اخراجات کی بچت، خرید و فروخت، ذیلی پیداوار کا استعمال، تجربات کا موقع۔ (۳) پیدائش بر پیمانہ کبیر پر حد بندیاں جو زیادہ تر نگرانی کی مشکلات سے رونما ہوتی ہیں، زراعت کی مثال، دوسری صنعتیں، قابل آجروں اور نظموں کی قلت اس حد بندی کی ایک وجہ ہے، اس انسانی عامل کو انشراکیین بالعموم نظر انداز کرتے ہیں۔ (۴) عمودی اور افقی اتحاد، فولادی کارخانے کی مثال اور دیگر مثالیں، افقی اتحاد کے رجحان کے مقابلہ میں عمودی اتحاد کا رجحان کم قوی ہے۔ (۵) مقابلہ بالعموم بے کار اور ضرر رساں ثابت ہوتا ہے، اگرچہ ضرر جتنا ظاہر ہوتا ہے اس کے مقابلہ میں حقیقت میں کم ہوتا ہے، صنعت کا صرف ایک جزو اتحاد کے تابع ہوتا ہے۔

۱۔ صنعتی انقلاب کے بعد سے سب تہذیب یافتہ ملکوں میں پیدائش بر پیمانہ کبیر کا رجحان ظاہر ہوا۔ اس طریق نے معاشی و معاشری حالات کو بڑی حد تک متاثر و متغیر کیا، اور مستقبل کے لیے بھی یہ طریق یہی خوش آیند توقع دلاتا ہے کہ اس سے

باب ۴ پیدائش برپیمانہ کبیر

حالات میں اور بھی بہت کچھ تغیر و تبدل رونما ہوگا۔

پیدائش بر پیمانہ کبیر کے رجحان کی اہم خصوصیات یہ ہیں کہ کارخانوں کی وسعت و گنجائی انفرادی طور پر بڑھ جاتی ہے، اور مجموعی حیثیت سے ان کی تعداد کم ہو جاتی ہے۔ کسی ایسے دور میں جبکہ ترقی کی رفتار بہت تیز ہو یہ ممکن ہے کہ نہ صرف ہر کارخانہ اپنی وسعت میں ترقی کرے بلکہ مجموعی حیثیت سے بھی ان کی تعداد بڑھ جائے: بایں ہمہ عام طور سے یہ ہوتا ہے کہ مجموعی تعداد گھٹ جاتی ہے، یا کم از کم ایک ہی حالت پر قائم رہتی ہے؛ اور اس کے برعکس انفرادی کارخانے وسعت و گنجائی میں بڑھ جاتے ہیں اور صنعت کی پیداآوری میں بحیثیت مجموعی بہت کچھ اضافہ ہو جاتا ہے۔

49 ریاستہائے متحدہ امریکہ کی آبادی کے مطبوعہ اعداد و شمار سے مندرجہ ذیل اعداد جن سے سنہ ۱۸۵۰ سے ۱۹۱۵ تک بعض بڑی صنعتوں کی ترقی ظاہر ہوتی ہے، مثال کے طور پر پیش کئے جا سکتے ہیں:-

تختہ (۱) آلات کشاورزی

سال	کارخانوں کی تعداد	مزدور	اصل (ملین)	پیداوار (ملین)
۱۸۵۰	۱۳۳۳	۷۲۲۰	۶٫۳ ڈالر	۸٫۶ ڈالر
۱۸۶۰	۱۹۸۲	۱۴۸۱۴	۱۱٫۵ "	۱۷٫۶ "
۱۸۷۰	۲۰۷۶	۲۵۲۴۹	۳۴٫۸ "	۵۲٫۱ "
۱۸۸۰	۱۹۴۳	۳۹۵۸۰	۶۲٫۱ "	۶۸٫۶ "
۱۸۹۰	۹۱۰	۳۸۸۲۷	۱۴۵٫۳ "	۱۸٫۳ "
۱۹۰۰	۷۱۵	۴۶۵۸۲	۱۵۷٫۷ "	۱۰۱٫۲ "
۱۹۰۵	۶۴۸	۴۷۳۹۴	۱۹۶٫۷ "	۱۱۲٫۰ "
۱۹۱۰	۶۴۰	۵۰۵۵۱	۲۵۶٫۳ "	۱۴۶٫۳ "
۱۹۱۵	۶۰۱	۴۸۴۵۹	۳۳۸٫۵ "	۱۶۴٫۱ "

باب ۴ پیدائش بر پیمانہ کبیر

تختہ (۲) لوہا اور فولاد

سال	کارخانوں کی تعداد	اجرت پانیوالے مزدور	اصل (ملین)	پیداوار (ملین)
۱۸۵۰	۴۶۸	۲۴۸۷۴	۲۱،۹ ڈالر	۲۰،۴ ڈالر
۱۸۶۰	۵۴۲	۳۵۱۸۹	″ ۴۴،۶	″ ۵۲،۸
۱۸۷۰	۸۰۸	۷۷۵۵۵	″ ۱۲۱،۸	″ ۲۰۷،۲
۱۸۸۰	۷۹۲	۱۴۰۷۹۸	″ ۲۰۹،۹	″ ۲۹۶،۶
۱۸۹۰	۷۱۹	۱۷۱۱۸۱	″ ۴۰۵،۸	″ ۴۷۸،۷
۱۹۰۰	۶۶۸	۲۲۲۴۹۰	″ ۵۷۳،۴	″ ۸۰۴،۰
۱۹۰۵	۶۰۵	۲۴۲۶۴۰	″ ۹۳۶،۳	″ ۹۰۵،۸
۱۹۱۰	۶۵۴	۲۷۸۵۰۵	″ ۱۴۹۲،۳	″ ۱۳۷۷،۳
۱۹۱۵	۵۸۷	۲۷۸۰۷۲	″ ۱۷۲۰،۷	″ ۱۳۶۳،۳

تختہ (۳) سوتی اشیاء

سال	کارخانوں کی تعداد	اجرت پانیوالے مزدور	اصل (ملین)	پیداوار (ملین)
۱۸۵۰	۱۰۹۴	۹۲۲۸۶	۷۴،۵ ڈالر	۶۱،۹ ڈالر
۱۸۶۰	۱۰۹۱	۱۲۲۲۲۸	″ ۹۸،۶	″ ۱۱۵،۷
۱۸۷۰	۹۵۶	۱۳۵۳۶۹	″ ۱۴۰،۷	″ ۱۷۷،۵
۱۸۸۰	۱۰۰۵	۱۸۵۴۷۲	″ ۲۱۹،۵	″ ۲۱۰،۹
۱۸۹۰	۹۰۵	۲۱۸۸۷۶	″ ۳۵۴،۰	″ ۲۶۸،۰
۱۹۰۰	۱۰۵۵	۳۰۲۸۶۱	″ ۴۶۷،۲	″ ۳۳۹،۲
۱۹۰۵	۱۱۵۴	۳۱۵۸۱۴	″ ۶۱۳،۱	″ ۴۵۰،۵
۱۹۱۰	۱۳۲۴	۳۷۸۸۸۰	″ ۸۲۲،۲	″ ۶۲۸،۴
۱۹۱۵	۱۳۲۸	۳۹۳۴۰۴	″ ۸۹۹،۸	″ ۷۰۱،۳

باب ک
پیدائش
بر پیمانۂ کبیر

تینوں صورتوں میں جو اعداد و شمار درج کیے گئے ہیں، ان سے لازمی طور پر ایک ہی بات ثابت ہوتی ہے: یعنی مجموعی اصل، مجموعی پیداوار، اور مزدوروں کی مجموعی تعداد میں بہت سریع اضافہ ہوا۔ لیکن کارخانوں کی تعداد میں کوئی اضافہ نہ ہوا؛ سوتی اشیا کی حد تک تعداد بحیثیت مجموعی یکساں رہی، لوہے اور فولاد کی حد تک کسی قدر کمی ہوئی، آلات کشاورزی کی حد تک بہت سریع کمی ہوئی؛ —
50 اس طرح پوری نصف صدی کے دوران میں اوسط اصل، اوسط پیداوار، اور مزدوروں کی اوسط تعداد میں بحیثیت مجموعی خاصا اضافہ ہوا[1]۔

[1]:- یہ اعداد و شمار ۱۹۰۵ء کی مردم شماری کے خاص داخلوں سے اخذ کیے گئے ہیں — (مثلاً آلات کشاورزی کے اعداد جزو چہارم جدول (۱) سے، آہن کے اعداد جزو چہارم صفحہ (۴) سے، متفرق مصنوعات پارچہ جدول (۱) خاص رپورٹ متعلقہ سے)۔ آہن کا جہاں تک تعلق ہے وہاں تک سنہ ۱۸۵۰ء اور سنہ ۱۸۶۰ء کے اعداد و شمار جن میں ان سالوں کی مردم شماری کے داخلوں سے اضافہ ہو گیا ہے، ان کی اہمیت مشتبہ ہے۔ سنہ ۱۸۸۰ء میں سوتی مصنوعات کے کارخانوں کی تعداد اسی قسم کے بعض اور کارخانے شامل کر لینے سے بڑھ گئی ہے؛ گو ان اسباب اور دیگر اسباب کی بنا پر مندرجہ نقشہ اعداد قابل تصحیح ہیں، لیکن بحیثیت مجموعی ان پر کافی اعتماد کیا جا سکتا ہے۔

بایں ہمہ ان اعداد کی تشریح میں یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ یہ حقیقی واقعات کا پورا آئینہ نہیں ہیں۔ آلات کشاورزی کی صورت میں کارخانوں کی تعداد میں سنہ ۱۸۸۰ء اور سنہ ۱۸۹۰ء کے درمیاں بہت سریع تنزل ہوا، اس کی وجہ زیادہ تر یہ ہے کہ محکمہ اعداد نے اس کی نظر ثانی کر کے بہت کچھ ترمیم کر دی۔

سنہ ۱۸۹۰ء کے بعد کے سالوں میں نہ صرف اوسط فی کارخانہ بہت گھٹ گیا ہے، بلکہ آلات کشاورزی اور آہن و فولاد دونوں کی حد تک پیمانۂ کبیر کے عمل کی ترقی بھی مدھم پڑ گئی ہے جس کا باعث یہ واقعہ ہے کہ قلیل التعداد بڑے کارخانوں کے پہلو بہ پہلو کثیر التعداد چھوٹے کارخانے قائم ہیں۔ یہ چند بڑے کارخانے حقیقت میں صنعتی حالت کی نمائندگی کرتے ہیں؛ مگر اعداد و شمار سے یہ واقعہ مترشح نہیں ہوتا۔ علاوہ ازیں ان تینوں صنعتوں میں خاص کر آہن سازی اور آلات کشاورزی بنانے کی صنعت میں انضمام اور پیمانۂ کبیر کا عمل ایسی شکلوں میں جاری رہا ہے جن کا اعداد و شمار میں کوئی لحاظ نہیں کیا گیا ہے۔ اعداد و شمار میں ہر مقام کے کارخانے کو الگ اور منفرد تصور کر لیا گیا ہے خواہ وہ ایسے اشخاص اور جماعتوں کی ملک و نگرانی ہی میں کیوں

باب ۴ پیدائش بر پیمانۂ کبیر

یہ تین صورتیں بطور مثال پیش کی گئیں، اس لیے کہ وہ پیدائش بر پیمانۂ کبیر کے طریق کی ترقی کی مختلف حالتوں اور منزلوں کی نمائندگی کرتی ہیں۔ سوتی مصنوعات میں نصف صدی کے دوران میں بہت ہی کم تبدیلی واقع ہوئی۔ ۱۸۵۰ء تک یہ صنعت کارخانہ کی بنیاد پر قائم ہو چکی تھی، اور اس کے بعد سے تنظیم کی کوئی ضروری نئی شکلیں ترقی پذیر نہیں ہوئیں۔ آہنی صنعت (یعنی خام لوہا اور فولاد بنانا) میں مقابلۃً بہت تبدیلی ظاہر ہوئی؛ مگر سب سے زیادہ نمایاں تیسری صورت کی تبدیلی و ترقی ہے۔ ۱۸۵۰ء میں آلات کشاورزی بیشتر پیمانۂ صغیر اور دستکاری کے طریق پر بنائے جاتے تھے؛ اس کے بعد سے پیدائش بر پیمانۂ کبیر نے صنعت میں اس حالت کی نسبت جو اعداد سے ظاہر ہوتی ہے بدرجہا زیادہ انقلاب پیدا کر دیا۔ اسلئے کہ کارخانوں کی مقررہ تعداد میں اضافہ ہو گیا، اور اوسط فی کارخانہ میں کمی ہو گئی، جس کی وجہ یہ ہے کہ گھٹیا کارخانوں کی بڑی تعداد باقی رہی۔ 51

اسی کے مماثل عام رجحان سب ترقی یافتہ ملکوں میں ظاہر ہو رہا ہے: پیدائش بر پیمانۂ کبیر ترقی پذیر ہے۔ تاہم یہ خیال نہ کرنا چاہئے کہ یہ ایسی ترقی ہے جو چھوٹے پیمانے یا معتدل حیثیت کے کاروبار کو معدوم کر رہی ہے، یا یہ کہ اس سے ایسے آثار پائے جاتے ہیں کہ رفتہ رفتہ چھوٹے پیمانے کے کاروبار کا کلیۃً معدوم ہونا ضروری ہے۔ ایسے اعداد بہ آسانی دستیاب نہیں ہو سکتے جن کی بنا پر یکے بعد دیگرے آنے والے دوروں کا اور کسی مقررہ ملک کی جملہ صنعتوں کا موازنہ و مقابلہ کیا جا سکے۔ حسب ذیل نہایت اہم اعداد جرمنی کی بابت دستیاب ہوئے ہیں، ان سے

بقیہ حاشیہ صفحہ گزشتہ سے۔ ہو جو اسی قسم کے کارخانے دوسرے مقاموں پر بھی چلا رہے ہوں۔ واقعہ یہ ہے کہ گزشتہ ایک یا دو عشروں میں مختلف مقامات کے کارخانے زیادہ تر ایک ہی قسم کی جماعتوں یا افراد کی نگرانی میں آ گئے ہیں۔ اسی وجہ سے ارتکاز کا میلان اس سے بہت زیادہ نمایاں ہو گیا ہے جتنا کہ اعداد و شمار سے ظاہر ہوتا ہے۔

اور سب سے آخر میں اس امر کا بھی لحاظ کرنا چاہئے کہ اصل اور پیداوار کی جو مقدار بیان کی گئی ہے اس پر قیمتوں کے کیا اثرات پڑے۔ ۱۸۹۵ء تک کے زمانے میں منتخبہ اشیا کی قیمتیں گھٹ رہی تھیں، اسی لیے ہر کارخانے کی پیداوار کا اضافہ بلحاظ قیمت جتنا ظاہر ہوا اس سے زیادہ بہ شکل مقدار (یعنی لوہا بحساب ٹن اور کپڑا بحساب گز) تھا۔ اس کے برخلاف ۱۸۹۵ء کے بعد قیمتوں میں اضافہ کا میلان رونما ہوا، لہذا مقدار کی حد تک اسی کے مماثل لیکن برعکس ترمیم کرنی پڑے گی۔

باب پیدائش بر پیمانہ کبیر

ظاہر ہوتا ہے کہ جرمنی میں مختلف پیمانوں کے کارخانوں میں جو اشخاص ملازم اور کام کر رہے ہیں ان کا تناسب مجموعی تعداد کے مقابلہ میں بحساب فی صد مختلف زمانوں میں کیا رہا؟

جدول مزدوران کارخانجات جرمنی

مزدور یا ملازم بہ تناسب فی صد	سنہ ۱۸۸۲	سنہ ۱۸۹۵	سنہ ۱۹۰۷
ان اشخاص کا فی صد جو تنہا کام کرتے ہیں	۲۵٫۲	۱۶٫۴	۱۰٫۱
ایسے کارخانوں میں اشخاص کا فی صد جہاں ۲ اور ۵ کے درمیان مزدور ملازم ہیں	۲۹٫۹	۲۳٫۵	۱۹٫۴
〃 〃 〃 〃 〃 ۶ اور ۱۰ 〃 〃 〃	۶٫۰	۷٫۲	۹٫۶
〃 〃 〃 〃 〃 ۱۱ اور ۵۰ 〃 〃 〃	۱۲٫۶	۱۶٫۶	۱۸٫۴
〃 〃 〃 〃 〃 ۵۱ اور ۲۰۰ 〃 〃 〃	۱۱٫۹	۱۷٫۰	۲۰٫۱
〃 〃 〃 〃 〃 ۲۰۱ اور ۱۰۰۰ 〃 〃 〃	۱۰٫۹	۱۳٫۹	۱۷٫۴
〃 〃 〃 〃 〃 ایک ہزار سے زائد اشخاص ملازم ہیں	۳٫۵	۵٫۴	۸٫۱

اس کے ملاحظہ سے یہ معلوم ہوگا کہ اکیلے آدمی کا کارخانہ اور وہ کارخانے جن میں پانچ یا اس سے کم اشخاص ملازم تھے، بہت کم ہو گئے؛ اس کے اوپر کے درجہ کے ایسے کارخانے (جن میں چھ سے دس تک اشخاص ملازم تھے) اپنی حالت پر قائم رہے، اور اس کے بھی اوپر کے سب کارخانوں میں تعداد بڑھ گئی؛ چنانچہ اضافہ کی شرح سب سے زیادہ سب سے بڑے کارخانوں میں رہی ہے[1]۔

52 ۲ - پیدائش بر پیمانہ کبیر کی نشو و ترقی کے اسباب زیادہ تر صنعت و فنون کے ان

[1] یہ اعداد پروفیسر بوچر کے ایک مضمون سے اخذ کئے گئے ہیں۔ پروفیسر بوچر کا قول ہے کہ شِل ریا ستہائے متحدہ کے جرمنی کی بابت بھی مردم شماری کے اعداد و شمار سے پیدائش بر پیمانہ کبیر کے پورے عمل کی ترقی کا حال معلوم نہیں ہوتا؛ اس لیے کہ متعدد کارخانے جو ایک بڑے متحد کارخانے کا جزو ہوتے ہیں علیحدہ اور آزاد شمار کر لیے جاتے تھے۔

باب۔ پیدائش برپیمانۂ کبیر

انقلاب آفرین تغیرات میں پائے جاتے ہیں جو گزشتہ ڈیڑھ صدی میں رونما ہوئے۔ ان سب کی تہ میں روز افزوں تقسیم عمل اور کلوں کا روز افزوں استعمال مضمر ہے؛ ان کی ایک ضروری شرط ارزاں وسائل نقل وحمل کے تحت بازاروں کی توسیع رہی ہے۔

کوئی آلہ یا کل اسی وقت مفید ثابت ہوتی ہے، جبکہ اس سے مسلسل کام لیے چلے جائیں۔ ایک آلے سے جس قدر زیادہ کام لیتے جائیں گے اسی قدر اس آلے کی قدر و قیمت زیادہ ہوگی اور اسی قدر ایسے پیچیدہ آلے کے بنانے میں زیادہ محنت صرف کرنا فائدہ بخش ہوگا۔ جو کل قوت کے ذریعے سے چلائی جائے وہ ایک اعلیٰ درجہ کی کل ہوگی جس کے بنانے میں خاص ہنرمندی صرف ہوگی؛ چنانچہ جتنے بڑے پیمانہ پر کوئی کاروبار چلایا جائے گا اسی قدر کلوں کو فائدے کے ساتھ استعمال کرنے کا زیادہ بہتر موقع حاصل ہوگا۔ کلوں کے استعمال سے جو فائدہ حاصل ہوتا ہے وہ مختلف ذرائع سے حاصل ہوتا ہے؛ جیسے جیسے قوت کو بڑے پیمانہ پر استعمال کیا جاتا ہے ویسے ویسے قوت کی لاگت فی اکائی کم ہو جاتی ہے۔ ایک چھوٹے انجن کے مقابلہ میں بڑے انجن سے کام لینے میں نہ صرف اس کو قائم کرنے کے ابتدائی اخراجات کم پڑتے ہیں بلکہ روزمرہ کے مصارف کا اوسط بھی فی گھوڑے کی قوت کے حساب سے کم پڑتا ہے۔ جس کے معنی یہ ہیں کہ اگر کارخانہ اتنا بڑا ہو کہ اس میں انجن کی پوری قوت سے کام لینے کا موقع ملے تو اخراجات میں کفایت ہوگی۔ پھر ذیلی کام بھی کل کے ذریعہ سے نہایت فائدہ کے ساتھ انجام دئے جا سکتے ہیں۔ مٹی کوئلہ اور لوہا کانوں کے اندر سے اوپر کو لانے کے لیے جو برقی جھولے اور جہازوں پر سامان لادنے اور خالی کرنے کے لیے اسی قسم کے جو آلات استعمال کئے جاتے ہیں، ان کے استعمال کا دارومدار اس چیز پر ہے کہ ایک ہی مقام پر کثیر مقدار میں کام موجود ہو۔ ایک پانچ ہزار ٹن کے جہاز کے مقابلہ میں دس ہزار ٹن کے وزنی جہاز میں سامان بہت کم اور ارزاں نرخ پر بھیجا جا سکتا ہے۔ علیٰ ہٰذالقیاس بیس ہزار ٹن والے جہاز میں سامان کے نقل وحمل کے مصارف اور بھی کم ہوں گے۔ جن مقامات کے مابین سامان کا نقل وحمل بکثرت ہو جیسا کہ یورپ اور امریکا کے مابین ہے وہاں بڑے جہازوں کے چلانے میں کفایت ہوتی ہے، اور جہاں تجارتی سامان کا نقل وحمل کثیر مقدار میں نہیں ہوتا جیسا کہ شمالی امریکا اور جنوبی امریکا و ملحقات کے مابین حالت ہے، وہاں معمولی پیمانہ کے جہاز ہی زیادہ کارآمد اور موزوں ثابت ہوتے ہیں۔

باب ۲ پیدائش بر پیمانۂ کبیر

انٹرنیشنل ہارویسٹر کمپنی امریکا کا آلات کشاورزی بنانے والا سب سے بڑا کارخانہ ہے، اس میں ایک کل ایسی ہے جس کا کام محض ویگنون اور غلہ کی باربرداری کی گاڑیوں کی بلیاں یا چوب تیار کرنا ہے۔ اس کل کی قیمت دو ہزار پانچ سو ڈالر ہے، اس سے کام لینے میں فی چوب ایک سنٹ کی بچت ہوتی ہے، اس کل کے استعمال سے محض اس وجہ سے فائدہ ہوتا ہے کہ اس کارخانے میں بڑے پیمانہ پر اشیا تیار کی جاتی ہیں۔ چنانچہ اس میں
53 کوئی مبالغہ نہیں کہ ہر سال کروڑوں کی تعداد میں بلیاں یا چوبیں تیار ہو کر نکلتی ہیں۔

دوسرے اسباب نے بھی جو کلوں کے روز افزوں استعمال سے کم و بیش قریبی تعلق رکھتے ہیں پیدائش بر پیمانہ کبیر کے رجحان کو تقویت دی۔ جس طرح پیداوار کی زیادتی کے ساتھ ساتھ کل اور قوت کے متعدد مصارف فی اکائی کم ہوتے جاتے ہیں ٹھیک اسی طرح نگرانی، انتظام اور محاسبی کے اخراجات بھی کم پڑتے ہیں۔ کام بڑے پیمانہ پر چلنے سے محرروں کی قلیل تعداد زیادہ عرصہ تک اور مسلسل مشغول بکار رکھی جا سکتی ہے، اور ان میں محنت کی تقسیم نہایت عمدہ اور اعلیٰ طریقہ پر کی جا سکتی ہے۔ کارخانہ کا منتظم اور فورمین اپنے تحت کے مزدوروں کی پوری نگرانی کر سکتے اور ان سے بہترین فائدہ کے ساتھ کام لے سکتے ہیں۔ ایک چوکیدار، ایک انجنیر اور ایک داروغہ ایک بڑے کارخانہ میں اسی موثر طریقہ سے کام کر سکتے ہیں جتنا کہ چھوٹے کارخانے میں۔ اس طرح عام انتظام کے متفرق مصارف کثیر المقدار پیداوار کی نسبت سے بہت کم ہو جاتے ہیں۔

کسی بڑے کاروبار کے تجارتی انتظام میں یعنی اشیائے خام خریدنے اور پیداوار فروخت کرنے میں بھی کفایت شعاری اور کارکردگی دکھلانے کا خاص موقع ہوتا ہے۔ اشیائے خام بہتر سے بہتر اور فائدہ کے ساتھ خریدی جا سکتی ہیں، گو ایسا عمل عام طور سے اسی صورت میں ممکن ہے جبکہ تھوک خریدار میں عمدہ مال کم نرخ سے خریدنے کی اہلیت موجود ہو، اور جو اشخاص اس کو مال فروخت کریں ان میں باہم شدید مقابلہ ہو؛ لیکن اس کا سبب زیادہ تر یہ واقعہ ہے کہ خود تجارتی کاروبار اور خاص کر تھوک کاروبار جب بڑے پیمانہ پر انجام پاتے ہیں تو کفایت ہوتی ہے۔ محرری کے کام کے مصارف، عمارتوں اور مکانوں کے کرایے، اور اسی قسم کے دوسرے اخراجات، جن سے تھوک فروش تاجر کے اصل کا بیشتر حصہ مرکب ہوتا ہے، بڑے کاروبار میں چھوٹے

باسیلہ پیدائش بر پیمانۂ کبیر

کاروبار کی نسبت زیادہ نہیں ہوتے۔ اسی بنا پر تھوک فروش تاجر اور دلال اپنا مال ان اشخاص کو جو کثیر مقدار میں خرید کرتے ہیں عموماً کم داموں سے فروخت کر سکتے ہیں۔

اس کے علاوہ ایک چھوٹے کارخانے کی نسبت بڑے کارخانہ کو پیداوار فروخت کرنے کے مصارف کا اوسط فی اکائی کم پڑتا ہے۔ علیٰ ہذا القیاس ایک ایسے کارخانہ کی نسبت جو معتدل پیمانہ پر چلایا جا رہا ہو ایک بہت بڑے کارخانہ میں مصارف کا اوسط اور بھی کم پڑتا ہے۔ متفرق اشیا کو فروخت کرنے میں اشتہار و اعلان کا بھی خاصا اثر پڑتا ہے؛ جب ایک محدود مقامی بازار میں مال کا اشتہار نہیں دیا جاتا بلکہ کسی وسیع رقبہ آبادی کی توجہ بذریعہ اشتہار منعطف کرائی جاتی ہے تو ایک جدید کارخانہ کے تیار کردہ مال کو کثیر مقدار میں فروخت کرنا منتظم کارخانہ کے لیے مشکل کام نہیں ہوتا۔ مال کا اشتہار دینے اور اس کے متعلق ڈھنڈورا پیٹنے کا سب ساز و سامان یعنی سفری فروشندے، فہرست ہائے مال اور دیگر لوازم چھوٹے پیمانے کی نسبت بڑے پیمانے کے کاروبار میں زیادہ موثر ہوتے ہیں، اور ان کے مصارف پیداوار کی فی اکائی کے حساب سے بہت کم پڑتے ہیں۔ اشتہار اس وقت سب سے زیادہ موثر ثابت ہوتا ہے جبکہ مال کی شہرت ہر قسم کی ممکنہ تدبیروں سے ملک کے طول و عرض میں کی جائے، اور اس کے باقاعدہ انتظام کے لیے علیحدہ مہتمم یا منتظم ملازم رکھا جائے۔ مال کی فروخت کے متعلق اس قسم کا اہتمام بڑے پیمانہ پر کرنا نہ صرف وسیع اور کثیر المقدار کاروبار کا نتیجہ ہے بلکہ اس کا باعث بھی ہے۔ 54

پیدائش بر پیمانۂ کبیر کے فوائد کے منجملہ ایک فائدۂ ذیلی پیداوار[1] سے استفادہ ہے۔ ریاستہائے امریکا کے گوشت کے کارخانوں میں جہاں بہت بڑے پیمانہ پر بکرے کاٹے جاتے اور ان کا گوشت ڈبوں میں بند کر کے دور دور بھیجا جاتا ہے، کٹے ہوئے جانور کا ہر عضو اور وہ تمام اجزا جو چھوٹی دوکان میں ضائع جاتے ہیں، منافع عظیم کا ذریعہ ثابت ہوتے ہیں۔ اون کے ساتھ چربی بھی بڑی مقدار میں ہمدست ہوتی ہے جو چمڑے سے نکلتی ہے، بڑا اون کا کارخانہ اس چربی سے بھی خاصا منافعہ حاصل کر لیتا ہے؛ یہ چربی

[1] اس سے بہتر اصطلاح "مشترک پیداوار" ہوگی۔ دیکھو باب ۱۲ فصل (۱)۔

باب ۲ پیدائش بر پیمانہ کبیر

جو اون کو چمڑے سے علاحدہ کرتے وقت بہرصورت نکالنی پڑتی ہے، چھوٹے کارخانوں میں بالکل ضائع جاتی ہے، اور اس کے برعکس ایک بڑا کارخانہ خاص کر چربی نکالنے کے لیے ایک کل سے کام لیتا ہے اور اس کل کے مصارف کو مہیا کرنے کے بعد بھی اس کو منافع ہوتا ہے۔ بڑے بڑے آہنی اشیا کے کارخانے پتھر کے کوئلہ کو صاف کرنے کے دوران میں جو گیس نکلتی ہے اس سے بھی بہت کام لیتے ہیں: یعنی اس گیس کو صاف کرکے کسی پاس کے شہر میں فروخت کر دیتے ہیں یا خود اپنی بھٹیوں میں اس سے ایندھن کا کام لیتے ہیں۔ ایک بڑی آرہ کش گرنی میں کلوں کو چلانے والے انجنوں کے ایندھن کا کام لکڑی کے برادے سے لیتے ہیں جو کئی کئی من اس کارخانے میں جمع ہوتا ہے۔

پیدائش بر پیمانہ کبیر سے دوسرے فوائد بھی نئے نئے طریقوں سے تجربات کرنے سے حاصل ہو سکتے ہیں؛ بعض تدابیر میں کامیابی ہوتی ہے اور بعض میں ناکامی۔ بڑے کارخانے میں اس کا امکان قوی ہوتا ہے کہ کامیابیوں کا پلہ ناکامیوں سے بھاری ہو، گویا کارخانہ کی وسعت و عظمت خود تجربات کے ناگزیر خطرات سے بچاؤ کی ضامن ہوتی ہے۔ جہاں کاروبار چھوٹے پیمانہ پر کیا جاتا ہے، وہاں ایک تجربہ کی ناکامی پورے کاروبار کو تباہ کر سکتی ہے؛ اس کے علاوہ بڑے کارخانہ میں بہترین صناع اور ماہران فن، مشاق انجنیر اور تجربہ کار کیمیا دان بہت آسانی اور زیادہ کفایت کے ساتھ ملازم رکھے جا سکتے ہیں جو حال ایک بیش خرچ مگر اعلیٰ درجہ کی کل کا ہے وہی ان کا بھی ہے: یعنی ان سے کام لینے میں صرف بڑے کارخانے ہی فائدہ حاصل کر سکتے ہیں، اور ان کے پیداوار کی کثیر مقدار تیار کرنے کی صورت میں ہی کفایت و بچت ہوتی ہے۔

55 ۳۔ پیدائش بر پیمانہ کبیر پر جو حد بندیاں ہیں وہ زیادہ تر انسانی فطرت کی کمزوریوں سے پیدا ہوتی ہیں۔ کاروبار کے پیمانہ کی توسیع کے معنی یہ ہیں کہ اجرت پانے والے مزدوروں پر روزافزوں زیادہ انحصار کیا جائے، اور جن مانے ذاتی اغراض و مفاد پر انحصار کرنے میں زیادہ سے زیادہ کمی کی جائے۔ اگر سب مزدور اپنے آجروں اور آقاؤں کے لیے اسی قوت اور جوش کے ساتھ کام کریں جیسا کہ

باب ۴۔ پیدائش بر پیمانہ کبیر

وہ خود اپنے لیے کرتے ہیں تو پیدائش بر پیمانہ کبیر کی توسیع غیر محدود طریقہ پر ہوگی۔ اس حد بندی قائم کرنے والے عامل کے اثر کی ایک عجیب وغریب مثال زراعت اور صنعت کے مختلف و متبائن رجحانات سے ملتی ہے۔ زراعت کا کاروبار لازمی طور پر ایک وسیع رقبہ پر پھیلا ہوا ہوتا ہے، اور اس میں کوئی مقررہ عمل باقاعدگی اور سہولت کے ساتھ انجام نہیں دیا جاسکتا۔ ان دونوں حالات کی بنا پر نگرانی کا کام دقت طلب بن جاتا ہے۔ اس کے برعکس مصنوعات میں سینکڑوں اور ہزاروں مزدور ایک چھوٹے سے رقبہ میں یا ایک ہی عمارت کے اندر مل کر کام کرتے ہیں؛ اس کے علاوہ مصنوعات میں کلیں استعمال کی جاتی ہیں جس کے معنی یہ ہیں کہ مزدوروں کو ان کلوں کے ذریعہ سے ایک ہی مقررہ کام تسلسل، باقاعدگی، اور تواتر کے ساتھ انجام دینا پڑتا ہے:۔چنانچہ یہاں ایک باقاعدہ نظام العمل مقرر کیا جاسکتا ہے اور مختلف مزدوروں کو مختلف کام تفویض کئے جاسکتے ہیں اور ان کے کام کی خوبی کی جانچ اور نگرانی مقابلۃً بہت سہولت کے ساتھ کی جاسکتی ہے۔ لیکن زراعت میں ہر منفرد مزدور کی ذہانت اور اس کے جوش پر بہت کچھ انحصار کرنا اور اس کو اسی کے حال پر چھوڑ دینا ضروری ہے۔

نتیجہ یہ ہے کہ زراعت میں پیدائش بر پیمانہ کبیر کی ترویج و توسیع کا رجحان اس کثرت کے ساتھ ظاہر نہیں ہوا ہے جس قدر کہ مصنوعات میں۔ یہ صحیح ہے کہ بعض ملکوں میں بڑے بڑے رقبوں پر کوئی ایک فرد یا جماعت زراعت کرتی ہے: مثلاً اس کی مثال میں انگلستان کا ملک پیش کیا جاسکتا ہے۔ یہ بھی صحیح ہے کہ ریاستہائے متحدہ کے بعض حصوں میں (مثلاً شمالی وسطی حلقے میں) مزروعہ خطوں کے رقبہ کو بڑھانے کا خفیف میلان پیدا ہو چلا ہے؛ لیکن ایک مزروعہ خطہ جو بڑا کہلاتا ہے ایک صنعتی اکائی ہوتی ہے، جو مقابلۃً چھوٹے پیمانہ کی ہوتی ہے۔ ایک خطہ جس میں بیس آدمی سال بھر تک کام کریں بڑا تصور کیا جاتا ہے؛ اس کے مقابل ایک کارخانہ جس میں بیس آدمی کام کریں گھٹیا کارخانہ خیال کیا جاتا ہے۔ بیس آدمیوں کا کام جو زراعت میں مصروف ہوں کئی سو ایکڑ زمین پر پھیلا ہوا ہوتا ہے، اور یہ یقین ہے کہ ان بیس آدمیوں میں کام کی تقسیم کرنے اور اس کی نگرانی کرنے میں وقت طلب اور پیچیدہ سوالات پیدا ہوں گے؛ اس پیمانہ کے مزرعے

باب ۲ پیدائش بہ پیمانۂ کبیر

بڑی حد تک نایاب ہیں۔ عام طور سے یہ ہوتا ہے کہ ایک مزرعہ پر ایک ہی شخص دو دوسرے ایک آدمی یا چند آدمیوں کی مدد سے کھیتی باڑی کا کام انجام دیتا ہے: چنانچہ ریاستہائے متحدہ کے بعض علاقوں کی نشو و ترقی کے ابتدائی زمانے میں نام نہاد خوش کاشت یا زرخیز مزرعوں[1] کا وجود کچھ مدت تک پایا جاتا تھا۔ جہاں جہاں زرخیز زمین کے بڑے بڑے خطے زیر کاشت آتے گئے: جیسے کہ کیلی فورنیا کی اندرونی وادی یا ڈکوٹہ کی ریڈ ریور کی وادی؛ — وہاں 56 گیہوں کی کاشت کچھ عرصہ تک ہزاروں ایکروں پر صد ہا آدمیوں کی محنت اور بیش خرچ گاڑیوں اور کلوں کی مدد سے جاری رہی؛ لیکن یہ محض ایک عارضی حالت ثابت ہوئی۔

جیسے جیسے تازہ اور غیر مزروعہ زمینوں کی زرخیزی میں انحطاط ہوتا گیا، اور مختلف پیداواروں کے لیے مختلف زمینوں کے انتخاب کی ضرورت محسوس ہوتی گئی، ویسے ویسے یہ بڑے بڑے خطے چھوٹے چھوٹے ٹکڑوں میں تقسیم ہوتے گئے۔ کسی بڑے کارخانہ کا صدر اپنے تحت کے آدمیوں کی نگرانی کرنے اور ان سے اپنے احکام کی پابندی کرانے کے تدابیر و ذرائع اختراع کر سکتا ہے؛ لیکن ایک مزرعہ کا مالک اجرت پانے والے مزدوروں سے کام لیکر اسی صورت میں فائدہ اٹھا سکتا ہے جبکہ وہ خود ان کے لیے نمونہ بنے اور بذات خود ان کی نگرانی کرے تاکہ مطلوبہ مہیج کی کمی پوری ہو۔

بعض صنعتیں، اگرچہ بڑے رقبہ پر پھیلی ہوئی ہوتی ہیں اور اس طرح ان میں کام کرنے والے مزدوروں کی نگرانی کرنے میں مشکلات پیش آتی ہیں؛ جب بڑے پیمانہ پر چلائی جاتی ہیں تو اس قدر موثر ثابت ہوتی ہیں کہ ان تمام نقصانات کا ازالہ ہو جاتا ہے۔ اس کی ایک مثال ریلیں ہیں: ریلوں کے ملازمین لازمی طور پر ملک کے وسیع رقبوں میں پھیلے ہوئے ہوتے ہیں، بے شمار ایجنٹوں اور گماشتوں کی نگرانی کے لیے قواعد و ضوابط کا پیچیدہ اور بیش خرچ ساز و سامان لازمی ہے۔ اس کے علاوہ اس پورے کاروبار کا حساب اور اس کی جانچ بھی کرنی پڑتی ہے؛ لیکن یہ کام بڑے پیمانہ پر اس قدر ارزان طریق پر انجام پاتا ہے کہ مختلف دقتوں اور اخراجات کا مخالف اثر کافی حد تک زائل ہو جاتا ہے۔

---

[1] Bonanza یعنی ایسے مزرعے جن سے کثیر پیداوار حاصل ہوتی تھی اور خاصا منافع ملتا تھا۔

باب ۴
پیدائش بر پیمانۂ کبیر

اس کے برعکس بعض اوقات بڑے پیمانہ پر کاروبار کرنے سے صنعتوں میں کفایت شعاری کے جو امکانات پیدا ہوتے ہیں وہ چند اسباب کی بنا پر محدود ہوتے ہیں۔ گو خردہ فروشی کا کاروبار بڑے پیمانہ پر کرکے فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے، نہ صرف یہ کہ اشیا کی خریداری اور عام انتظام کرنے میں کفایت و بچت ہوتی ہے؛ بلکہ عمارتوں کو بہتر طریقے پر استعمال کیا جا سکتا ہے اور فروشندوں کے ذریعے کثیر المقدار مال کی نکاسی کرکے کاروباری گرماگرمی مسلسل قائم رکھی جا سکتی ہے۔ پھر بھی خردہ فروشوں کی چھوٹی دوکانیں اب بھی بخوبی چل رہی ہیں۔ خردہ فروشی کا کاروبار بڑے پیمانہ پر کرنے کے جو مواقع ہیں ان سے ہمارے شہروں کے نام نہاد شعبہ واری ذخائر[1] استفادہ کرتے ہیں۔ یہ کوٹھیاں بڑی بڑی کاروباری انجمنیں ہیں، جنھوں نے گزشتہ چند سالوں سے مفصلات کے وسائل آمد و رفت کی اصلاح کی بدولت معقول ترقی کی ہے؛ لیکن اس کے باوجود کسی بڑے شہر میں بھی اور خاص کر اس کے مضافات میں بھی چھوٹی یا درمیانی پیمانہ کی خردہ فروشی کی دوکانیں بکثرت موجود ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ گاہکوں کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے مال کے ذخیرہ کو ان سے قریب رکھنا ضروری ہوتا ہے؛ چنانچہ سخت اور شدید باہمی مقابلہ کے باوجود گھریلو علاج کی ادویہ کی چھوٹی چھوٹی دوکانیں امریکا کے شہروں کی ہر سڑک اور ہر گلی کے کونے گوشے میں ہر وقت کھلی ہوئی 57
دکھائی دیتی ہیں۔ موجودہ زمانے کی سب سے حالیہ اختراع یا جدت ایک انتظام کے تحت متعدد ذخیروں اور کاروباری انجمنوں کا اجتماع یا اتحاد ہے؛ لیکن ان کی شاخیں ہر طرف اس قدر کثرت سے پھیلی ہوئی ہوتی ہیں کہ ان میں سے ہر ایک اپنے گاہکوں سے قریب ہوتی ہے! — ان شاخوں کے حسابات کی جانچ کا بڑا اہتمام کرنا پڑتا ہے۔

ریاستہائے متحدہ کے کارخانوں کی تعداد اور مختلف قسم کے تجارتی کاروبار کی مقدار کا حال مختصراً ایک کتاب "ریاستہائے متحدہ کا اعدادی گوشوارہ"[2] سے معلوم ہوتا ہے۔ اس کتاب

لہ Department Stores

لہ ۲ Statistical Abstract of the United States

باب ۷
پیدائش
بر پیمانہ کبیر

کے مطالعہ سے بحیثیت مجموعی یہ بھی ثابت ہوتا ہے کہ کارخانوں اور کاروبار کی رفتار ترقی کیا ہے۔ مصنوعات تیار کرنے والے کارخانوں سے موجودہ زمانے کی تحریک کے متمائز خصوصیات ظاہر ہوتے ہیں؛ اور اگرچہ کاروبار کی مقدار میں معتدبہ اضافہ ہوگیا ہے، کارخانوں کی تعداد گھٹتی جارہی ہے۔ یہی حال آلات کشاورزی، جوتے، قالین، کیمیاوی ادویہ آتشگیر اسلحہ، شیشہ، سوتی، اونی اور ریشمی کپڑوں اور کپڑا سینے کی کلوں کی صنعت کا ہے: ان صنعتوں میں، جو مثل خردہ فروشی کی دوکان کے، مال براہ راست خریدار یا صارف کے پاس پہنچاتی ہیں، یا جن کا دیگر وجوہ کی بنا پر اپنے گاہکوں اور لین دین کرنے والوں سے قریب رہنا ضروری ہے، ــــ کارخانوں کی تعداد اضافہ آبادی کے تناسب اور کثرت کاروبار کے تناسب سے بڑھتی ہے۔ اس کی مثال، آہنگری، نجاری، نانبائی، طباعت، مصوری، اور کاغذ سازی کی صنعتیں ہیں۔ ان صنعتوں میں انفرادی کارخانہ کے پیمانہ کی توسیع کی طرف کوئی نمایاں میلان نہیں پایا جاتا، اور پیدائش بر پیمانہ کبیر کے طریق نے کوئی ترقی نہیں کی ہے۔

انسان کی جبلی کمزوریوں اور دماغی قابلیت کے محدود ہونے کے سبب سے پیدائش بر پیمانہ کبیر کا طریق خود مصنوعات میں بھی پوری طرح کامیاب نہیں ثابت ہوا ہے۔ سطور بالا میں جو کچھ بیان کیا گیا اس سے بظاہر یہ مطلب نکلتا ہے کہ چھوٹے پیمانے سے بڑے پیمانے میں جو تبدیلی ہوتی ہے، وہ تقریباً قدرتی طور پر اور از خود واقع ہوتی ہے؛ حالانکہ واقعہ اس کے برعکس ہے۔ اس کا دارومدار انفرادی اشخاص کی حوصلہ مندی، بصیرت اور جوش وہمت پر ہے۔ ہر نئی کل کے استعمال کرنے میں اور ایک حالت سے دوسری حالت میں متبدل ہونے میں خطرہ مضمر ہوتا ہے، اور افراد کو عزم، تدبر اور استقلال کے ساتھ کام کرنے کی ضرورت پڑتی، اور اپنی قوت اختراع سے کام لینا پڑتا ہے۔ اگر افراد کی ایک غیر محدود تعداد میں اس قسم کا کام کرنے کی صلاحیت پیدا ہوجائے تو ترقی کی رفتار تیز تر ہوجائے گی، اور پیدائش بر پیمانہ کبیر کا طریق بہت سرعت اور استقلال کے ساتھ فروغ حاصل کرے گا۔ ان تبدیلیوں کا دارومدار زیادہ تر ان چند افراد کی تحریک پر ہوتا ہے جو صنعتی قیادت کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ گاہے گاہے کوئی ایک ایسا شخص اپنے کاروبار کو بڑے پیمانہ پر منتظم کرتا ہے، اور اپنے کارخانے میں

باب ۲ پیدائش بمپیانہ کبیر

نئی کلیں قائم کرتا ہے، تو دوسرے اس کی تقلید کرتے ہیں اور اس کی رہبری میں قدم بہ قدم چلتے ہیں، اور اس طرح پوری صنعت سرعت کے ساتھ تغیر پذیر ہوجاتی ہے۔ گزشتہ دو عشروں کے دوران میں لوہے کی مصنوعات میں خاص کر ریاستہائے متحدہ و جرمنی میں یہی صورت رونما ہوئی: اول الذکر ملک میں کارنیجی نے اور موخر الذکر ملک میں کروپ نے ایک زبردست اور نمایاں تحریک ترقی کی رہبری کی۔ بایں ہمہ عام طور سے ترقی بتدریج اور آزمائشی طور پر ہوئی؛ بالکل اسی طرح جس طرح کی سمندری جہازوں کے پیمانہ کی ترقی ہوئی۔ صنعتی انقلاب، جہاں تک اس کی رفتار کا تعلق ہے، حقیقت میں انقلاب نہیں تھا؛ بلکہ ایک تدریجی ارتقا تھا جو افراد کی جد و جہد، قوت اور جدت طرازی پر مبنی تھا۔ لیکن یہ اس لحاظ سے محدود تھا کہ اس قسم کی قابلیت و صلاحیت رکھنے والے اشخاص کی تعداد قلیل تھی۔

اس انسانی عامل کو اشتراکیئین اور معماران عبقریات[1] بالعموم نظر انداز کرتے ہیں۔ ان کی دانست میں پیدا آور صلاحیت کا اضافہ بظاہر ایک معمولی سی چیز ہے اور مصنوعات میں تو سب سے حقیر ہے۔ وہ یہ خیال کرتے ہیں کہ پیداوار کو بڑھانے اور بنی نوع انسان کے لیے سہولتیں بہم پہنچانے کا آسان طریقہ یہ ہے کہ انفرادی کارخانوں کا پیمانہ دگنا یا چوگنا کر دیا جائے؛ چھوٹے کارخانے بند کر دیئے جائیں، اور ان میں کام کرنے والے مزدوروں کو بڑے کارخانوں میں منتقل کر دیا جائے۔ اسی طرح یہ خیال بھی انھی عبقریاتی خیالات کا ایک جزو ہے کہ میکانی آلات اور کلوں میں مسلسل اور لامتناہی اصلاحات و ترمیمات، ــــ خواہ سوسائٹی کی تنظیم کسی قسم کی ہو، ــــ مستقبل کا ایک یقینی اور قیمتی اساس ہیں۔ واقعہ یہ ہے کہ فنون میں عظیم ترقیات خواہ وہ نئی ایجاد یا بہتر انتظام پر مبنی ہوں، یا جیسا کہ عام طور سے ہوتا ہے دونوں عناصر پر مشتمل ہوں، انفرادی رہبری، اور انفرادی تدبیر و تدبر سے رونما ہوتی ہیں۔ املاک کے نظام کے مثل اشتراکی مملکت کے تحت بھی سوال یہ ہوگا کہ انسانوں کو نئی تدبیریں نکالنے کے لیے، ایجادات کرنے، اپنے قویٰ کو ترقی دینے، اور ان کی بہترین طریقہ پر اصلاح کرنے کی کس طرح ترغیب دی جائے۔ رہا یہ سوال کہ موجودہ

[1] Utopias عبقریہ واحد۔

حالت میں ترقی کا راستہ اس طرح کھولنے کے لیے کون سے محرکات انسان کے لیے محرک ہوتے ہیں، اور مختلف معاشری حالات میں کون سے دوسرے محرکات بظاہر محرک ہو سکتے ہیں، تو کسی متعاقب بحث کے لیے اس کو ملتوی کر دینا ضروری ہے۔ لیکن یہ خیال نہ کر لینا چاہیے کہ معاشرے کی ہر تنظیم کے تحت پیدائش کا اضافہ یقینی ہے۔

59 ۴۔ موجودہ دو تین عشروں کے دوران میں پیدائش بر پیمانۂ کبیر کی ایک نئی صورت رونما ہوئی جو (اگرچہ ایک حد تک زبون ہے) بہت اہمیت رکھتی ہے۔ اس کو پیدائش بر پیمانۂ کبیر کہنے کی بجائے انتظام بر پیمانۂ کبیر کہنا زیادہ مناسب ہوگا؛ اس لیے کہ وہ انفرادی کارخانوں کے پیمانہ کے اضافہ پر اس قدر مبنی نہیں ہے جس قدر کہ ایک انتظام کے تحت متعدد کارخانوں کے اجتماع و اتحاد کے پیمانہ کو وسیع کرنے پر مبنی ہے۔ یہ دو شکلیں اختیار کر لیتی ہے: جن میں ایک کو افقی اور دوسرے کو عمودی کہا جاتا ہے۔

افقی اتحاد سے مطلب ایک ہی قسم کے متعدد کاروباروں کا واحد انتظام کے تحت اجتماع و اتحاد ہے۔ ایسے کارخانے بالعموم کم ہوتے ہیں اور ان میں سے ہر ایک بڑے پیمانہ پر کاروبار کرتا ہے۔ جب کسی صنعت میں کسی نمائندہ کارخانے کی وسعت میں اضافہ ہوتا ہے، اور انفرادی کارخانوں کی تعداد گھٹ جاتی ہے، تو بالآخر ایسی حالت نمودار ہوتی ہے جس میں بہت کم کارخانے باقی رہ جاتے ہیں؛ اور ان کی مجموعی تعداد ایک درجن سے زائد نہیں ہوتی۔ اس کے بعد یہ متحد ہو جاتے ہیں؛ لیکن یہ اتحاد اس معنی میں نہیں قائم ہوتا کہ ایک بڑا کارخانہ ایک درجن کارخانوں کو اپنے میں ضم کر لے۔ بلکہ بارہ کارخانے ایک طرف تو اپنی صنعتی آزادی قائم رکھتے ہیں، اور دوسری طرف وہ واحد نگرانی اور انتظام میں آجاتے ہیں۔ اگرچہ ممکن ہے کہ جہاں تک پیدائش کے میکانی ساز و سامان کا تعلق ہے وہاں تک پیدائش بر پیمانۂ کبیر اپنی انتہائی حد پر پہنچ گئی ہو؛ لیکن پھر بھی متحدہ تنظیم بر پیمانۂ کبیر سے بہت کچھ فائدہ حاصل کیا جا سکتا ہے۔ اس کی عمدہ مثال امریکا کی شکر صاف کرنے کی کمپنی[لہ] ہے۔ اس قسم کے کارخانوں

لہ American Sugar Refining Company.

باب ۲
پیدائش بہ پیمانہ کبیر

میں بہت بڑے پیمانہ پر کاروبار کیا جاتا ہے اور ہر ایک میں لاکھوں ڈالر بطور اصل لگائے جاتے ہیں؛ اور روزانہ دس ہزار یا پندرہ ہزار پیپے شکر تیار ہوتی ہے۔ بایں ہمہ ایسے کارخانہ کا پیمانہ محدود ہوتا ہے؛ کیونکہ ایک موقع ایسا آتا ہے کہ اس سے آگے بڑھنے کا نتیجہ کاروباری کفایت نہیں ہوتا: جب ایک کارخانے سے مقررہ مقدار سے زائد شکر کی مانگ ہو تو اسی قسم کا دوسرا کارخانہ قائم کر لیا جاتا ہے اور مجموعی رسد کی تکمیل کر لیجاتی ہے۔ بایں ہمہ ان سب کارخانوں کا انتظام ایک مشترکہ مرکز سے کیا جا سکتا ہے جس میں کم از کم کفایات کے تو امکانات ضرور موجود ہیں۔ ان کو جو اشیا مطلوب ہوں ان کی خریداری مشترکہ طور سے کی جا سکتی ہے، اور ان اشیا کو ان کے درمیان ایسے طریقہ پر تقسیم کیا جا سکتا ہے کہ اس سے ہر ایک کے کام کا سلسلہ جاری رہے اور کوئی رخنہ نہ پڑنے پائے، اور اشیا کے نقل و حمل میں بھی مصارف کم ہوں۔ یہ آخری عنصر یعنی مصارف نقل و حمل کی کفایت اس وقت بہت اہم اور نتیجہ خیز ہوتی ہے جبکہ مطلوبہ اشیا (مثلاً نے شکر) فاصلہ دراز سے آتی ہے؛ اور جبکہ ان کی جلد جلد کھپت ہونے کی وجہ سے ان کی مسلسل و باقاعدہ یا بجائی ضروری ہوتی ہے۔ سب کارخانوں میں ایک سی کلوں کا استعمال کیا جا سکتا اور ان سب کا ایک معیار قائم کیا جا سکتا ہے، اور اس طرح ان کی درستی، مرمت، یا تبدیلی میں بہت سہولت ہو سکتی ہے۔ ممکن ہے کہ اس قسم کی دوسری کفایات کلاً یا جزواً انتظام 60
بہ پیمانہ کبیر کے اندرونی مشکلات اور خاص کر نگرانی کی دقت کی بنا پر زائل ہو جائیں۔ محض تجربہ اور خاص کر مقابلہ کا امتحان ہی قطعیت کے ساتھ اس کا فیصلہ کر سکتا ہے کہ آیا فوائد نقصانات کو زائل کرتے ہیں؟

افقی اتحاد کی عام مثال نام نہاد جتھا بندی ہے جس کو انگریزی میں ٹرسٹ کہتے ہیں۔ واحد انتظام کے تحت اس قسم کے اتحاد کی غرض و غایت دہری ہے: ایک تو یہی کہ انتظام سے کفایت حاصل کی جائے، اور دوسری زیادہ تر یہ کہ مقابلہ کو معدوم کیا جائے اور کم و بیش موثر اجارہ کی شکل پیدا کی جائے۔ جہاں تک کفایت حاصل ہوتی ہے اس حد تک یہ تحریک عوام الناس کے لیے مفید ہو سکتی ہے؛ لیکن اگر اجارہ نمودار ہو تو اس سے عوام الناس کو نقصان پہنچنے کا قوی امکان ہے۔ افقی اتحاد سے حقیقۃً اجارہ کے پیدا ہونے کا کہاں تک امکان ہے اور اس سے پیدائش کے مصارف کی

باب ۴ پیدائش بہ پیمانۂ کبیر

کہ کس حد تک نمودار ہوگی، یہ اب بھی ایک غیر یقینی امر ہے، جس کو صرف مرور ایام اور تجربہ ہی ثابت کر سکتا ہے۔ لیکن یہ ظاہر ہے کہ کم از کم بعض اعتبارات سے بعض صنعتوں کے لیے اس قسم کے اتحاد سے پیمانے میں اضافہ ہوتا ہے اور انتظام میں مرکزیت پیدا ہوتی ہے۔

عمودی اتحاد بہ اعتبار اساسی خصوصیات کے اس سے مختلف ہے؛ اس کو بعض اوقات انضمام صنعت بھی کہا جاتا ہے۔ تقسیم عمل کا نتیجہ عام طور سے یہ ہوا ہے کہ پیدائش کے مختلف مراحل جو بہ اعتبار وقت یکے بعد دیگرے آتے ہیں آزاد اور علیحدہ کارخانوں میں طے پاتے ہیں۔ لیکن بعض پیشوں میں اس قسم کے یکے بعد دیگرے آنے والے مراحل کو واحد انتظام کے تحت متحد کرنے کا رجحان ظاہر ہوا ہے: مثلاً صنعت آہنگری تنظیم کی قدیم شکل کے اعتبار سے متعدد علیحدہ علیحدہ شعبوں میں تقسیم تھی، ایک اصل ار یا پیدا کرنے والا مزدوروں کو اجرت پر رکھ کر اور ان سے اپنی زیر نگرانی کام لے کر کچا لوہا معدن سے برآمد کرتا تھا، اور دوسرے پیدا کرنے والوں کے ہاتھ فروخت کرتا تھا جو اس کو پگھلا کر بیٹر بناتے تھے۔ اسی طرح ایک اور پیدا کرنے والا لکڑی کاٹتا تھا اور اس کو جلا کر کوئلا بناتا تھا (یہ اس زمانے میں ہوتا تھا جبکہ لوہا بنانے کے لیے لکڑی سے بطور ایندھن کام لینے کی ضرورت پڑتی تھی)۔ یا مصنوعی کوئلے کی بجائے پتھر کے کوئلے کا استعمال جب شروع ہوا تو معدنوں سے کوئلا نکالا جانے لگا اور اس سے پتھر کا کوئلا تیار ہونے لگا۔ بیٹر بنانے والا جو کچا لوہا اور ایندھن خریدتا تھا تو اپنی پیداوار فولاد ساز کے ہاتھ فروخت کرتا تھا۔ فولاد ساز اپنی پیداوار کل بنانے والے یا تار بنانے والے کے ہاتھ فروخت کرتا تھا۔
عمودی اتحاد یا صنعتوں کا انضمام، اس وقت نمودار ہوتا ہے جبکہ یہ یکے بعد دیگرے
آنے والے مراحل ایک انتظام کے تحت متحد ہو جاتے ہیں: یعنی جبکہ لوہا اور فولاد 61
بنانے کے یہ مختلف مراحل ایک بڑے کاروبار کی شکل میں مربوط ہو جاتے ہیں۔

اس قسم کے اتحاد کی سب سے عمدہ مثال یونائیٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن ہے، جو بہت بڑے پیمانہ پر کاروبار کرتی ہے۔ یہی نہیں کہ موجودہ زمانے میں اس نے اتنی وسعت وعظمت حاصل کر لی ہے بلکہ ابتدائی حالت میں بھی اس کا کاروبار خاصا بڑا تھا؛ اور اب تو کچا لوہا کوئلا اور چونے کے کنکر کے معدنوں کا ایک وسیع رقبہ

باب ۴
پیدائش
بر پیمانہ کبیر

اس کی ملک ہے۔ یہ سب کانیں لیک سوپی ریر کے ساحل پر واقع ہیں، اور کوئلے کی کانیں پنسلوانیا میں ہیں۔ کچے لوہے کا بیشتر حصہ کوئلے کی کانوں کے رقبہ میں بھیجدیا جاتا ہے، اور اس رقبہ کے مرکزی مقام یعنی پٹس برگ میں پگھلایا جاتا ہے؛ لیکن کوئلے کا کچھ حصہ شمال اور جنوب میں لے جایا جاتا ہے، اور گریٹ لیکس میں جہاں جہاں کچا لوہا ہے اس کوئلے سے پگھلانے کا کام لیتے ہیں۔ ان اشیا کی نقل و حرکت کے لیے کارپوریشن نے خود اپنی طرف سے لیک سوپی ریر کے علاقہ میں اور پٹس برگ سے لے کر لیک ایری کے علاقہ میں ریلیں بنائی ہیں۔ اور جھیلوں کے اندر اس کے دخانی جہاز اور کشتیاں چلتی رہیں۔ یہ کارپوریشن جو اپنی ہی بھٹیوں میں پٹر تیار کرتی ہے، اور اس پٹر سے اپنی فولاد کی گرہیوں میں مختلف قسم کا فولاد تیار کرتی ہے؛ پھر اس فولاد سے ریل کی پٹڑیاں، چادریں، تکیاں عمارتوں اور ریلوں کے سانچے، اور تار بنانے کا کام دوسرے کارخانوں میں انجام دیا جاتا ہے۔ خلاصہ یہ ہے کہ اس کارخانہ میں جتنے بڑے پیمانہ پر کاروبار کیا جاتا ہے اتنے بڑے پیمانہ پر نہ تو کسی دوسری صنعت میں کام ہوتا ہے اور نہ کوئی دوسرا ملک اس قسم کے عمودی اتحاد کی نظیر پیش کر سکتا ہے۔

لوہے اور فولاد کے مصنوعات کا میدان عمودی اتحاد کے لیے خاص ترغیبات پیش کرتا ہے، اور اس کی سب سے بڑی وجہ بظاہر کوئلا اور لوہا جیسی اشیائے خام کا ایک جگہ دستیاب ہونا ہے۔ جو لوگ لوہے یا کوئلے کی کانوں کے مالک ہوتے ہیں ان کے لیے بڑھتی ہوئی مانگ کی ہر حالت بہت موافق ہوتی ہے؛ اسی لیے یہاں کے لوہے اور فولاد کے صناعوں نے معدنیات کو خریداری یا انضمام کے ذریعے سے اپنے قابو میں لانے کی کوشش کی۔ یہ رجحان خفیف حد تک انگلستان میں بھی ظاہر ہوا ہے، اور جرمنی میں تقریباً اس حالت پر پہنچ گیا ہے جس حالت میں کہ ریاستہائے متحدہ اس وقت ہیں۔ آہنی صنعت کی تنظیم کا معمولی طریقہ اب ایک سلسلے کے متعدد کارخانوں کا اتحاد و انضمام قرار پایا ہے۔

اسی قسم کے بعض رجحانات دوسری صنعتوں میں بھی پائے جاتے ہیں:۔ انٹرنیشنل پیپر کمپنی سرو اور صنوبر کے بڑے بڑے اور گھنے جنگلوں کی مالک ہے۔ درختوں سے جو لکڑی کاٹی جاتی ہے وہ دریاؤں اور ندیوں میں بہاکر گودا تیار کرنے والی چکیوں میں 62

پیدائش بر پیمانۂ کبیر

پہنچائی جاتی ہے، اور یہیں سے کاغذ بنکر نکلتا ہے جس کو ہمارے اخبارات کثیر مقدار میں استعمال کرتے ہیں۔ ہاروسٹر کمپنی جس کا اوپر ذکر آچکا ہے بڑے بڑے جنگلوں کی مالک ہے، اور لکڑی کاٹتی ہے، اس کی ملک میں لوہے اور کوئلے کے معدن ہیں اور وہ اپنا لوہا اور کوئلہ تیار کرلیتی ہے۔ شوگر رفائننگ کمپنی کے پاس بھی بڑے بڑے صحرائی خطے ہیں، اور وہ ان کی لکڑی کے پیپے تیار کرتی ہے۔ دوسری صنعتوں میں ایک اور سمت میں اسی طرح کی ترقی رونما ہوئی ہے اور وہ اشیا کی فروخت کا انتظام ہے: یعنی عام طور سے اشیا کی تیاری اور ان کی فروخت کا جداگانہ انتظام کیا جاتا ہے۔ جوتے بنانے والا کارخانہ جوتے تیار کرکے اپنا مال بالعموم تھوک خریدار یا ایجنٹ کے ہاتھ فروخت کرتا ہے۔ یہ تھوک خریدار یا تو براہ راست خردہ فروش تاجروں کو ان کی طلب کے مطابق مال بہم پہنچاتا ہے یا بعض اوقات ایک درمیانی شخص کی وساطت سے مال فروخت کرتا ہے۔ لیکن بعض کفش ساز کارخانے ایسے بھی ہیں جو صرف جوتے ہی نہیں تیار کرتے بلکہ اپنے جوتے خود ہی راست خردہ فروش کے ہاتھ فروخت کرتے ہیں۔ یہ ملک کے سب شہروں میں متعدد خردہ فروش دوکانیں قائم کرتے ہیں اور ان کے ذریعہ سے براہ راست عام خریداروں اور گاہکوں سے معاملہ کرتے ہیں۔ اسی طرح امریکن ٹوباکو کمپنی بھی کثیر تعداد میں اپنی خردہ فروشی کی دوکانیں قائم کرکے اشیا کی پیدائش اور تقسیم کو متحدہ طور پر انجام دیتی ہے۔

یہ بھی ممکن ہے کہ افقی اتحاد اور عمودی اتحاد دونوں کو ایک ساتھ عمل میں لایا جائے۔ امریکن ٹوباکو کمپنی نے نہ صرف پینے اور چبانے کا تمباکو تیار کرنے والے سب کارخانوں کو متحد کرنے کی کوشش کی ہے، بلکہ وہ ان سب کا تیار کردہ مال اپنی ہی خردہ فروشی کی دوکانیں قائم کرکے فروخت بھی کرتی ہے۔ اسٹیل کارپوریشن میں متعدد لوہے کی بھٹیاں، فولاد کی چکیاں، نلی بنانے کے کارخانے، فولاد اور ٹین کی چادر بنانے کے کارخانے شامل ہیں جس سے دونوں قسم کے اتحاد کے اجتماع کی بین مثال ملتی ہے۔ اسٹیل کارپوریشن نے بعض شعبوں میں افقی اتحاد کو ترقی دیکر اس درجہ تک پہنچا دیا ہے کہ تقریباً کامل اجارہ کی صورت پیدا ہوگئی ہے:۔ مثلاً ریاستہائے متحدہ کے فولادی چادر، ٹین کی چادر، اور نلی بنانے والے سب کارخانوں کی ایک متحد جتھا بن گیا ہے۔ لیکن یہ جتھا بیڑلی جتنی مقدار تیار کرتا ہے وہ مجموعی مقدار کے نصف سے کچھ زائد ہے، اور ریل کی پٹریوں

باب ۲۔ پیدائش بہ پیمانۂ کبیر
63

اور عمارتوں کے فولادی سانچوں کا اس کو اجارہ حاصل نہیں ہے۔ جرمنی میں فولادی کارخانوں کی انجمن[1] نے، "آہنی و فولادی مصنوعات کے کاروبار میں ایک بڑا جتھا ہے" گو یہ واحد شخص یا جماعت کی ملک صحیح معنی میں نہیں ہے۔ اس کے برعکس انگلستان میں، جہاں بڑے بڑے کارخانوں نے ایک طرف تو معدنوں کے کاروبار کو ہاتھ میں رکھا ہے اور دوسری طرف مصنوعات تیار کرتے ہیں، افقی اتحاد بہت کم پایا جاتا ہے؛ متعدد بڑے بڑے کارخانے اپنا اپنا کاروبار خود ہی آزادانہ طور پر انجام دیتے ہیں۔ جوتوں کے کارخانوں میں، جن کا ذکر ابھی کیا جا چکا ہے اور جہاں دباغت چرم کے علیحدہ کارخانے اور خردہ فروشی کی علیحدہ دکانیں قائم ہیں، صرف عمودی اتحاد پایا جاتا ہے؛ اور افقی اتحاد قائم کرنے کی کوئی کوشش نہیں کی گئی ہے۔

عمودی اتحاد کی تحریک افقی اتحاد کی تحریک سے بہت کمزور رہی ہے؛ لوہے کی تجارت، جو افقی اتحاد کی عجیب و غریب مثال پیش کرتی ہے، اس سے مستثنیٰ ہے۔ محدود یا کم از کم مرتکز خام مال کو تصرف میں لانے کی خواہش نے، جس نے آہن کی صنعت کے اجتماع کو ترقی دی ہے، ان دوسری صنعتوں کو متاثر نہیں کیا ہے جن میں اشیائے خام کے منبع بہت زیادہ منتشر اور دور دور پھیلے ہوئے ہیں۔ سوت، ریشم، اون اور سن یا کتان کی مصنوعات میں اشیائے خام کی رسد پر قابو حاصل کرنے یا کسی دوسرے طریقے پر عمودی اتحاد کی تحریک کی کوئی علامت نہیں پائی جاتی۔ اس کے برعکس بظاہر رجحان مزید تفصیلی تقسیم عمل کی جانب معلوم ہوتا ہے۔ انگلستان اور براعظم یورپ کی پارچہ بافی کی صنعتیں ریاستہائے متحدہ کی پارچہ بافی کی صنعتوں کی نسبت بدرجہا زیادہ مختلف مدارج میں ہمیشہ تقسیم کی جاتی رہی ہیں۔ یورپ میں سوت کاتنا، کپڑا بننا، چھاپنا، رنگنا وغیرہ بالعموم علیحدہ علیحدہ صنعتیں ہیں؛ مگر امریکا میں شروع سے یہ طریقہ رہا ہے کہ ان میں سے دو یا زائد مراحل کو: مثلاً سوت کاتنا اور کپڑا بننا، اکیلے ایک انتظام کے تحت متحد کیا جاتا ہے۔ بایں ہمہ یہاں بھی گزشتہ چند سالوں سے تحریک مخالف سمت میں ترقی کر رہی ہے۔ کفش سازی کی صنعت میں اگرچہ جوتوں کی تیاری اور ان کی فروخت کا

[1] Stahlwerks-verband.

باب۔ پیدائش برپیمانۂ کبیر

انتظام ویسا ہی ہے جیسا کہ پہلے بیان کیا جا چکا ہے، اور بعض صورتوں میں چمڑے کی دباغت اور کفش سازی کو ایک ہی انتظام کے تحت چلایا جاتا ہے، پھر بھی عام رجحان یہ نہیں معلوم ہوتا کہ ایک انتظام کے تحت زیادہ شعبے لیے جائیں۔ بعض کارخانے محض تلے تیار کرتے ہیں اور بعض کارخانے جوتوں کے پنجوں کے چوبی سانچے تیار کرنے کے سوا اور کچھ نہیں کرتے؛ وقس علیٰ ھذا۔

اتحاد کی تحریک خواہ وہ افقی ہو یا عمودی ایک حد تک اس شدید مقابلہ کا نتیجہ ہے جو اصل قائم کی کثیر مقدار کے شغل سے اور علیحدہ علیحدہ حوصلہ مندانہ کاروبار کے پیمانہ کی وسعت و عظمت سے پیدا ہوا ہے۔ لیکن یہ تحریک زیادہ تر تنظیم کے امکانات کے دریافت ہونے کا نتیجہ ہے۔ ایسے کاروبار کی وسعت و گنجائش کے حدود کیا ہیں جس کا بطور ایک اکائی کے انتظام کیا جا سکتا ہے؟ زمانہ حال تک یہ خیال
64
کیا جاتا تھا کہ متوسط حیثیت کا ایک بڑا کارخانہ یا دوکان ان حدود کی نمایندگی کرتی ہے؛ لیکن چونکہ صنعت کا پیمانہ وسیع ہو گیا ہے، اس کا کاروبار زیادہ باقاعدہ طریق پر انجام دیا جاتا ہے، اور اس کی زیادہ مکمل طور سے نگرانی کی جاتی ہے۔ انتظام کا کام خود ذیلی حصوں میں تقسیم کر دیا گیا ہے، اشیائے خام کی خریداری، پیداوار کی فروخت، پلانٹ (Plant) کا قیام و انتظام، مزدوروں سے اجرت پر کام لینا اور ان کی نگرانی کرنا، اور حسابات کی جانچ پڑتال کرنا، یہ سب کام جداگانہ اشخاص کے تفویض کئے جاتے ہیں۔ ذہین اور طباع اشخاص کی قیادت نے، جو کاروبار کی جبلی صلاحیت رکھتے ہیں، انتظام کو درجۂ کمال پر پہنچا دیا ہے۔ ٹیلیگراف، ٹیلی فون، اور ڈاک کے انتظام کی اصلاح نے جس طریقے سے پیدائش برپیمانہ کبیر کو ترقی دی اسی طریقہ سے انتظام برپیمانہ کبیر کو بھی ترقی دی۔ یہ عجیب و غریب تغیرات و انقلابات ایک طرف قائدین صنعت کی مہارت، باریک بینی اور انتظامی قابلیت کا نتیجہ ہیں؛ اور دوسری طرف اسی قسم کے خواص و اوصاف رکھنے والے اشخاص کی روز افزوں مانگ کا سبب بھی ہیں۔

بایں ہمہ کاروبار کا پیمانہ جس قدر وسیع ہوگا اسی قدر زیادہ اس میں نقائص ظاہر ہوتے ہیں۔ بڑے کارخانے کے انتظام و نگرانی کا خرچ بہت ہوتا ہے، حساب کتاب

باب پیدائش بر پیمانۂ کبیر

رکھنے، حسابات کی جانچ کرنے اور مزدوروں سے موثر طریقے پر اور کفایت شعاری کے ساتھ کام لینے میں بیش خرچ انتظام ضروری ہے۔ مقابلہ کی زد بالآخر اس امر کا تصفیہ کرتی ہے کہ آیا پیدائش میں اتحادِ عظیم یا بڑا کارخانہ زیادہ موثر و مفید عامل ہے؟ اگر اتحادِ عظیم کم مصارف سے اشیا تیار کر سکتا ہے تو وہ ارزاں نرخ پر پیداوار فروخت کر سکتا اور اس طرح مقابل حریفوں کو میدان سے ہٹا سکتا ہے۔

۵۔ باوجود اس کے کہ مقابلہ نقصان رساں ہے اور پیدائش بر پیمانۂ کبیر میں کفایات کے امکانات ہیں، صنعتی میدان کے بیشتر حصے پر رقیب و حریف کارخانوں کا قبضہ و تصرف ہے۔ موجودہ حالت میں اس کی کوئی توقع نہیں معلوم ہوتی کہ مقابلہ معدوم ہو جائے گا اور اس کی جگہ اتحاد و اجارہ لے لینگے۔

یہ امر کہ مقابلہ نہایت مضر اور محض فضول خرچی ہے بعض صورتوں میں بالبداہت معلوم ہوتا ہے۔ مثلاً شہر میں متعدد تاجر دودھ کی سربراہی کرتے ہیں، اور ہر تاجر کے گاہکوں کا طبقہ الگ اور ایک وسیع رقبے پر بے قاعدگی کے ساتھ پھیلا ہوا ہوتا ہے؛ اگر ایک شہر کے سب باشندوں کی دودھ کی مانگ کو ایک ہی تاجر پورا کرے تو سربراہی کے مصارف میں نمایاں کفایت ہوگی۔ اگر پورے شہر کی ضرورت کی بہم رسانی کا واحد انتظام پیمانۂ کبیر پر ہو تو اس کا امکان ہے کہ دودھ اور بھی زیادہ ارزاں نرخ پر ملنے اور دودھ کی خوبی میں بھی بہت کچھ اصلاح ہو جائے۔ خاص کر گرانڈ اور رکھانے پینے کی اشیا فروخت کرنے والے خردہ فروش ایک دوسرے سے مقابلہ کرنے میں کثیر رقم فضول خرچ کرتے ہیں، اور بالعموم وہ رقبے جن میں حریف صناع اشیا کی رسد کا انتظام کرتے ہیں، ایک دوسرے کے حدود سے تجاوز کر جاتے اور بڑھ جاتے ہیں۔ علاوہ ازیں اشتہار کا مقصد بظاہر محض یہی معلوم ہوتا ہے کہ گاہکوں کو ایک تاجر کے پاس سے ہٹا کر دوسرے کی طرف رجوع کیا جائے۔ اگر سرے سے مقابلہ ہی نہ ہو یعنی دس حریف دوکانوں یا کارخانوں کو ہٹا کر ایک بڑا کارخانہ یا دوکان ان کی جگہ لے لے تب بھی غالباً وہی احتیاجات محسوس ہوں گی، اور وہی اشیا فروخت کی جائیں گی؛ مگر اشتہارات کے مصارف کم ہو جائیں گے اور اشیا زیادہ ارزاں نرخ پر فروخت کی جا سکیں گی۔ 65

اگرچہ فضول خرچی اور نقصان کو کم کرنے کی جانب ایک حد تک رجحان

پیدائش بر پیمانۂ کبیر

پیدا ہو چلا ہے، اور دیکھا بھی یہی جاتا ہے؛ اگرچہ یہ رجحان بہت زیادہ نمایاں نہیں ہے۔ اس میں شک نہیں کہ بڑے بڑے شہروں کے ظہور میں آنے کے ساتھ ساتھ بڑی بڑی کمپنیاں یہاں دودھ کی سربراہی کرنے کی غرض سے بڑی حد تک قائم ہوتی جا رہی ہیں۔ بایں ہمہ اس کی کوئی علامت نہیں پائی جاتی کہ آیا ان میں مکمل اور باقاعدہ اتحاد بھی قائم ہو رہا اور بڑھ رہا ہے؟ مصنوعات تیار کرنے والے بڑے ٹرسٹ یا جتھے دوسرے مصارف حمل و نقل سے بچنے اور ان کو کم کرنے کی غرض سے اپنے کارخانوں کی قریب ترین شاخ سے مطلوبہ مقام کو مال بذریعہ جہاز یا ریل روانہ کرتے ہیں لیکن بالعموم ایسا ہوتا ہے کہ صناع مقابلے کی ہوس میں قریب و بعید مقام کا لحاظ کئے بغیر بے قاعدگی کے ساتھ سامان بھیجتے رہتے ہیں۔ خردہ فروشی کے کاروبار کے بارے میں بھی یہی کہنا صحیح ہوگا۔ چنانچہ تمام تنظیمیں، خواہ چھوٹی ہوں یا بڑی گاہکوں تک رسائی حاصل کرنے اور ان کو بسہولت تمام مال فراہم کرنے کی غرض سے عادتی اور بظاہر نقصان رساں طریقے پر ایک دوسرے سے سخت مقابلہ کرتی ہیں۔

تضیع غالباً اس سے کم ہوتی ہے جتنی کہ بظاہر معلوم ہوتی ہے؛ اس لیے کہ مقابلہ ہر ایک کو اس کے منتہا تک پہنچاتا ہے؛ چالاک اور ہوشیار کے لیے مہمیز اور نالائق کی گردن پر چھری ہوتا ہے۔ اشتہار صرف مقابلے ہی کا جزو لاینفک نہیں ہے بلکہ اتحاد کا بھی۔ اور سب سے بڑھ کر یہ کہ مقابلہ خریدار کو اشیا خریدنے کے بارے میں انتخابی حق اور آزادی عطا کرتا ہے۔ وہ خریدار پر یہ پابندی عائد نہیں کرتا کہ یا تو ایک ہی فروشندے کے پاس رجوع ہو یا بطور سبیل البدل احتیاج کو پورا کرنے سے دست کش ہو جائے۔ جب سب سے نیک دل اور پاکیزہ اجارہ داری بالعموم برانگیختگی پیدا کر دیتا ہے تو معمولی تاجر مقابلے کے شکنجے سے باہر رہ کر کیا کچھ برہمی نہیں پیدا کرے گا! اس امر کا انتخاب کہ کونسی شئے، کب اور کس طرح خریدی یا حاصل کی جائے ایک گہری انسانی جبلت کی تسکین و تشفی کرتا ہے۔ اشتراکی یا اجتماعی تنظیم کی وکالت میں متحدہ رسد کے فوائد پر بہت زور دیا جاتا 66
ہے، لیکن اشتراکی مملکت میں خریدار کو مختار کل جمہوری منتظمین کی پیش کردہ شئے خواہ وہ کیسی ہی اور کسی قیمت پر کیوں نہ ہو، قبول کرنی پڑے گی۔ پس آزادئ انتخاب سے متمتع پذیری مقابلے کو برقرار رکھنے کی بڑی حد تک توجیہ کرتی ہے۔

باب ۴
پیدائش برپیمانۂ کبیر

تحریک اتحاد چند سالوں سے اس قدر نمایاں رہی ہے کہ اس کے میدان کی وسعت کو بیان کرنے میں مبالغے سے کام لیا گیا ہے۔ یہ تحریک زراعت میں سب سے کمزور اور نقل وحمل خاص کر بری نقل وحمل میں سب سے زیادہ قوی معلوم ہوتی ہے۔ چنانچہ معدنیات میں ایک نمایاں مثال آہنی تجارت کی ہے، اور ریاستہائے متحدہ میں ایک نمایاں مثال کوئلے کی بھی ہے؛ رسد کے محدود رقبوں کو ریلوں کے ذریعے سے ملاکر نہایت موثر طریقہ پر اتحاد قائم کیا گیا ہے۔ تاہم اکثر مقامات میں کان کنی ابھی تک آزادانہ طریق پر بلا اتحاد انجام پا رہی ہے۔ اکثر صنائع اتحاد کی منزل میں داخل نہیں ہوئے ہیں۔ صنعتی میدان کے بیشتر حصے میں، اگرچہ پیدائش کا رجحان پیمانۂ کبیر کی جانب ہے، کلوں کا استعمال روزافزوں ترقی پر ہے اور تقسیم محنت کی تقسیم در تقسیم کی جارہی ہے، ابھی تک مقابلے ہی کا دور دورہ ہے۔

67

باب پنجم

اصل

(۱) پیدائش کا عمل وقت طلب ہے؛ تقسیم عمل اس واقعے کو پوشیدہ رکھتی ہے؛ موجودہ زمانے میں تقسیم عمل اور کلوں کا روزافزوں استعمال۔ (۲) پیدا کرنے والوں کی دولت اور صارفوں کی دولت؛ اصل۔ (۳) اصل کا انحصار بچت یا ماحصل زائد پر ہوتا ہے۔ (۴) اصل کس مفہوم میں پس اندازی پر مبنی ہوتا ہے؛ اندوختہ کرنا اور تشغل اصل کے خیال سے پس اندازی کرنا دو متضاد کام ہیں۔ (۵) تشغل اصل مزدوروں کو "پیشگی" ادا کرنے کے مرادف ہے؛ املاک کی عدم مساوات "پیشگیوں" کی نسبت سے؛ مشاغل اصل اور پیشگیوں میں درمیانی اشخاص یا بچولیے۔ (۶) اصل کے قیام و انتظام اور اس کی تخلیق کا دارومدار پس اندازی پر ہے۔

۱- تقسیم عمل کی روز افزوں پیچیدگی اور کلوں کے روز افزوں استعمال کی وجہ سے پیدائش کے جداگانہ تدریجی عملوں کی تعداد میں اور ان کے انجام پانے کے وقت میں اضافہ ہوگیا ہے۔ اسی وجہ سے پیدائش کے ساز و سامان اور آلات کی بہم رسانی کی ضرورت اور اصل کی اہمیت بہت بڑھ گئی ہے؛ اور یہ سب مسائل مالکان اصل اور اصل کی آمدنی سے تعلق رکھتے ہیں۔

قدیم ترین دور بربریت کے بعد کے ہر ترقی یافتہ معاشرے میں پیدائش کا عمل وقت طلب بن گیا ہے۔ اور یہ امر صرف پیدائش کے ذیلی اعمال اور منقسمہ حصوں ہی پر

نہیں بلکہ بحیثیت مجموعی کل پیدائش پر بھی صادق آتا ہے۔ یہ بالکل بدیہی ہے کہ زراعت تخم بونے کے کام سے لے کر فصل کٹنے تک وقت چاہتی ہے؛ لیکن نہ تو تخم ریزی کاشت کی ابتدا ہے اور نہ فصل کی کٹائی اس کی انتہا۔ بویا ہوا تخم خود لازمی طور سے اس سے پیشتر بویا گیا ہوگا اور اس کی تیاری میں کاشت کار کو محنت کرنی پڑی ہوگی، علیٰ ہذا آلات کشاورزی بھی لازمی طور سے پیشتر سے تیار کر لئے گئے ہوں گے۔ یہ ممکن ہے کہ فصل کٹتے ہی فوراً غلہ انسانی احتیاجات کو پورا کرنے کے لیے مل جائے؛ چنانچہ اپنی تمام ضرورتیں خود ہی پوری کرنے والی چھوٹی سی جماعت یا برادری میں بعینہٖ یہی ہوتا ہے! اور ہندوستانی گاؤں میں ابھی تک یہی حالت پائی جاتی ہے۔ لیکن زیادہ تہذیب یافتہ اور معاشی حیثیت سے زیادہ ترقی یافتہ ملکوں میں ریل یا جہاز کے ذریعہ سے غلہ پہلے غالباً دور افتادہ چکیوں یا گرنیوں میں بھیجا جاتا ہے، وہاں پس کر آٹا بننے کے بعد ایک اور فاصلہ دراز طے کر کے سوداگروں کے پاس پہنچایا جاتا ہے؛ اور بالآخر بہت خاصے توقف کے بعد عام خریداروں کے ہاتھوں میں پہنچتا ہے۔ ان میں سے ہر ایک عمل میں نہ صرف وقت صرف ہوتا ہے بلکہ سابقہ زمانے میں وقت صرف کر کے تیار کردہ آلات وساز وسامان کا وجود بھی مضمر ہے: یعنی ریل یا جہاز، آٹے کی چکی، گودام وذخائر، اور بچولیوں کی دوکانیں۔ پیدائش کے تقریباً تمام عمل اولاً یہ چاہتے ہیں کہ اشیائے خام 68
کو قدرتی ذرائع سے حاصل کیا جائے، اس کے بعد ان کو آلات اور کلوں کی مدد سے مناسب شکلیں دی جائیں۔ چنانچہ اگر ناظرین ہمارے روزمرہ کے استعمال کی اشیا: مثلاً لباس، جوتے، فرنیچر اور اسباب خانہ داری وظروف، کتابیں، زیورات، آرائشی چیزیں اور خود مکان وغیرہ، پر غور کریں تو معلوم ہوگا کہ ان میں سے ہر شے کی تیاری کا عمل سلسلہ پسلسلہ کتنا طویل رہا ہوگا، تقسیم عمل کتنے پیچیدہ طریقے پر کی گئی ہوگی، اور پیدائش، آغاز سے لے کر اس شے کے آخری اور قابل تمتع یا قابل استعمال شکل اختیار کرنے تک کتنے عرصے میں مکمل ہوئی ہوگی۔

یہ اساسی واقعہ پیچیدہ تقسیم عمل پر مبنی ہونے کے باوجود اسی تقسیم کی بنا پر پوشیدہ رہتا ہے۔ کھال کی دباغت کرنے والا اپنا چرم، کاشتکار اپنا سن، اور تاجر آہن اپنا آہن وفولاد بازار میں فروخت کرتا ہے، اور ہر ایک اپنی اپنی جگہ پر یہ خیال کرتا ہے کہ

باب / فصل

وہ ایک مکمل پیداوار فروخت کر رہا ہے۔ ان کو فروخت کرکے ہر ایک زر حاصل کرتا ہے، اور اس زر کی مدد سے اپنی ذاتی احتیاج کو پورا کرنے کے لیے قابل تمتع اشیا یا پیدائش کا سلسلہ جاری رکھنے کے لیے دوسری ضروری اشیا پر دسترس حاصل کرتا ہے؛ وہ یہ غور کرنے کے لیے ہرگز توقف نہیں کرتا کہ اس کی فروخت کردہ شئے پر اور کتنی زیادہ محنت صرف کرنی پڑے گی؟ اور آخری احتیاج کو تمام و کمال پورا کرنے اور قابل صرف بننے سے پیشتر پیدا کرنے والوں اور سوداگروں کے کتنے طویل سلسلے کو دست بدست طے کرے گی؟

فی زماننا پیدائش میں وقت کے اس عنصر کا اہم ترین پہلو ہر قسم کی کلوں اور پلانٹ کے روز افزوں رواج میں ملتا ہے؛ اگرچہ ممکن ہے کہ 'کل' آلے ہی کی ایک زیادہ پیچیدہ قسم ہو، لیکن وہ ابتدائی تیاری کے کام کو بہت بڑھا دیتی ہے اور اس طرح پیدائش کے عملوں میں وقت طلبی کے عناصر کو بہت نمایاں اور اہم بنا دیتی ہے۔ ایک فیکٹری تیار کرنے کے لیے ایک یا کئی سال درکار ہوتے ہیں؛ اور ان میں کام کرنے والی کلوں کے تیار کرنے کیلئے اس سے بھی زیادہ مدت لگتی ہے؛ ریلوں کی تعمیر میں کئی سال لگ جاتے ہیں اور سویز یا نہر پناما کی سی نہر کھودنے کے لیے پوری ایک نسل درکار ہے۔ فیکٹری اور اس کی کلیں محض قابل تمتع و قابل صرف اشیا تیار کرنے کی غرض سے وجود میں آتی ہیں۔ ریلیں اور نہریں، جغرافی تقسیم عمل میں سہولتیں بہم پہنچاتی ہیں، اور ان وسائل نقل و حمل کے مکمل طور سے تیار ہو جانے کے بعد جب مختلف عمل سلسلہ بہ سلسلہ شروع کئے جاتے ہیں، تو ان کی وساطت سے انجام کار کثیر المقدار قابل صرف و تمتع اشیا کی تیاری میں مدد دیتی ہیں۔ ایک سیدھے سادے واقعہ سے اس کی تشریح ہوتی ہے کہ صنعتی انقلاب کے شروع ہونے کے بعد سے کلوں کے روز افزوں استعمال و رواج کا رجحان کس طرح نمایاں رہا ہے: گزشتہ نصف صدی میں دنیا کے مجموعی لوہے کی پیداوار دس گنی اور گزشتہ ایک صدی میں ساٹھ گنی بڑھ گئی ہے[1]؛

69

[1] دنیا کی پٹر کی سالانہ پیداوار حسب ذیل تھی:-

(۱) سنہ ۱۸۰۰ء میں	۸۲۵٬۰۰۰	ٹن
(۲) سنہ ۱۸۵۰ء میں	۴٬۷۵۰٬۰۰۰	"
(۳) سنہ ۱۸۷۰ء میں	۱۱٬۹۰۰٬۰۰۰	"
(۴) سنہ ۱۹۱۰ء میں	۶۶٬۰۵۰٬۰۰۰	"

باب ۶
اصل

لوہا محض آلۂ پیدائش کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے (اس کی مستثنیات حقیر اور غیر اہم ہیں)؛ وہ تہذیب وتمدن کے مادی ساز و سامان اور لوازم کی بنیاد و اساس ہے: وہ پلانٹ، آلات اور کلوں کا مرادف ہے۔ موجودہ زمانے میں کانوں سے اس کی کثیر مقدار برآمد کی گئی ہے جس سے صرف یہی ظاہر نہیں ہوتا کہ نہایت بیش بہا، دقیق اور مبہم بالشان ساز و سامان غیر معمولی طور سے کثیر مقدار میں تیار ہو گیا ہے۔ بلکہ یہ بھی کہ اس کے بالمقابل عمل پیدائش میں بھی زیادہ وقت صرف ہونے لگا ہے، اور اس کی مدت میں توسیع ہو گئی ہے۔

۲۔ اگر ہم کسی وقت کسی قوم کی املاک و مقبوضات کا جائزہ لیں تو ہمیں معلوم ہو گا کہ وہ بے حد مختلف النوع ہیں۔ سب سے اول پیڑ، کچا لوہا، فولادی سلاخ، لکڑی، اون، روئی، کارخانے، ریلیں، جہاز، گوداموں اور خردہ فروش دوکانوں کے سب ذخائر اور اشیا ملیں گی۔ دوسرے — مکانات، فرنیچر، لباس، اشیائے خور و نوش وغیرہ ملیں گی جن کو استعمال کر کے مخلوق اپنی احتیاجات پوری کرتی ہے۔ پہلی قسم کی اشیا کو ہم اصل یا 'اشیائے اصل' سے تعبیر کریں گے؛ اور دوسری قسم کی اشیا کی تعریف 'اشیائے صرف' کی اصطلاح سے کریں گے: یعنی ایسی دولت جو اصل نہ ہو۔ قسم اول کی اشیا کو ہم نامکمل اشیا یا اشیائے خام کہیں گے؛ دوسری قسم کی اشیا کو مکمل اور قابل تمتع اشیا کہیں گے۔ معاشی تحلیل کے بعض اغراض کے لیے وہ ایک دوسرے سے مماثلت رکھتی ہیں، لیکن بعض دوسرے اغراض کے لحاظ سے غیر مماثل یا غیر مشابہ ہیں۔ ان کے درمیان جو فرق ہے وہ اساسی طور سے مدارج کا فرق ہے؛ تاہم یہ فرق اتنا بڑا ہے کہ ان میں تفریق و تمیز کرنا حق بجانب ہے۔[1] سردست سہولت کی خاطر ہم اصل کی اصطلاح کا استعمال خاص طور سے قسم اول یعنی 'پیدا کرنے والوں کے اصل' کے لیے کریں گے؛ اور قسم دوم کو 'قابل استعمال' یا 'قابل تمتع' یا 'مکمل اشیا' سے تعبیر کریں گے۔ اور ان کا ذکر صرف ان اعتبارات اور 70
تعلقات کے لحاظ سے کرتے وقت جن میں کہ وہ پہلی قسم کے مشابہ ثابت ہوں گی ہم انھیں 'اصل صارف' کہیں گے۔

[1] مدارج کا فرق اس وقت سے تعلق ہے جب سے کہ افادہ پیدا ہوتا ہے۔ یہ وقت 'اشیائے صرف' کی صورت میں بالعموم قریب تر ہوتا ہے اور 'اشیائے اصل' کی صورت میں بعید تر ہوتا ہے۔ دیکھو اس بارے میں باب ۷ کے مضامین۔

باب ۵
اصل.

اس طرح اصل یعنی پیدا کرنے والوں کا اصل قابل تمتع شکل میں نہیں ہوتا، وہ موجودہ زمانے میں تسکین پذیری کا ذریعہ نہیں ہے، اس کے وجود کا مقصد صارف کی دولت میں اضافہ کرنا ہے۔ قابل تمتع اشیا سے اس کا دہرا تعلق ہے: یعنی ایک طرف تو یہ کہا جا سکتا ہے کہ وہ "تیار" ہو کر بتدریج ان مکمل اشیا کی شکل اختیار کر لیتا ہے، اور دوسری جانب یہ کہ وہ ان مکمل اشیا کی رسد میں اضافہ کرنے کا ذریعہ ہے۔

یہ معلوم کرنا آسان ہے کہ اشیاے خام (جیسا کہ ان کو اس نام سے عام طور سے موسوم کیا جاتا ہے) تیاری کے مراحل طے کر کے مکمل اشیا یا مصنوعات بن جاتی ہیں۔ یکے بعد دیگرے آنے والے مراحل طے کرنے کے بعد، اون کپڑے کی صورت، اور غلہ روٹی کی شکل اختیار کرتا ہے۔ اسی طرح لکڑی اور پتھر، مکان کی شکل اختیار کر لیتے ہیں، لیکن اساسی امور کے لحاظ سے آلات اور کلوں میں بھی اسی کے مماثل عمل ہوتا ہے۔ فرض کرو کہ طباعت کی کل صرف ایک سال تک کام دیتی ہے، اور ایک سال کے بعد فرسودہ اور بے کار ہو جاتی ہے۔ اس کی مطبوعات، صرف شدہ کاغذ اور دوسرے مال مسالہ کی تیاری کی محنت اور کمپوزیٹروں اور دوسرے مزدوروں کی عرق ریزی کی ہی پیداوار نہیں ہیں بلکہ چھاپنے کی کل بنانے کی محنت کی بھی پیداوار ہیں۔ اگر یہ فرض کیا جائے کہ سال بھر میں سو کتابیں چھپ کر نکلتی ہیں تو یہ کہا جا سکتا ہے کہ کل نے اپنے آپ کو اتنی قابل تمتع اشیا کی شکل میں بتدریج منتقل کر دیا، اور ان میں سے ہر کتاب میں کل بنانے کی محنت کا ۱/۱۰۰ حصہ شامل ہے۔ اس لحاظ سے کل غائب یا صرف ہو گئی، ٹھیک اسی طرح جس طرح کہ کاغذ اور سیاہی غائب یا صرف ہوئی؛ گویا ان تینوں چیزوں کی بجائے ہمیں مطبوعہ کتابیں حاصل ہوئیں۔ اگر کل دس یا بیس سال تک چالو رہے تو کل بنانے کی محنت کتابوں کی زیادہ تعداد کی صورت اختیار کرے گی، اور کل کی تیاری کی محنت کا بہت صغیر جزو ہر کتاب میں شامل ہوگا۔ یہی حال ہر قسم کی کل اور پلانٹ کا ہے۔ سب کلیں اویر سویر فرسودہ ہوتی ہیں، اور اسی لحاظ سے یہ کہا جا سکتا ہے کہ وہ جلدی یا دیر سے ہماری احتیاجات پوری کرنے والی اشیا کی صورت میں تبدیل ہوتی ہیں۔

مصنوعات اور قابل تمتع اشیا کی بہتات کا سب سے اہم واحد سبب اور

باب اس طرح بنی نوع انسان کی مادی خوش حالی کی اصلاح و ترقی کا بہت بڑا باعث، اصل
اصل کی ان شکلوں میں پایا جاتا ہے جن کو بالعموم "قائم" کہا جاتا ہے: یعنی آلات، کلیں اور
پلانٹ۔ حقیقت یہ ہے کہ گزشتہ صدی کے دوران میں مہذب ممالک کی مادی مرفہ الحالی
71 کی نمایاں ترقی کا اصلی سبب یہی ہے۔ اگر روئی یا اون کی بڑی گرنی قائم کی جائے، یا جوتے
کا، یا شکر صاف کرنے کا کارخانہ، یا آٹا پیسنے کی چکی قائم کی جائے، تو اس کے لیے مطلوبہ
ساز و سامان مہیا کرنے میں نہ صرف خاصہ وقت صرف ہوتا ہے بلکہ کافی محنت بھی لگتی
ہے، اور انجام کار پیداوار کثیر مقدار میں حاصل ہوتی ہے؛ اور بحیثیت مجموعی پیداوار کی
ہر اکائی میں نسبتہً کم محنت شامل ہوتی ہے۔ کلوں کے بنانے کے کارخانے میں خود یہ
رجحان دوسری صنعتوں کی طرح بہت زیادہ نمایاں طریقے سے ظاہر ہوا ہے۔ آہن و
فولاد بڑے پیمانے پر تیار کئے جاتے ہیں تو ان کی تیاری میں بھی بہت۔ بیش قیمت
آلات اور کلیں استعمال کی جاتی ہیں، اور ان کی مدد سے دوسرے کثیر التعداد مفیدہ
آلات پیدائش تیار کئے جاتے ہیں۔ گویا کوئلے اور تیل سے چلنے والے انجن، پارچہ بافی
کی کلیں، آلات کشاورزی اور ان کے علاوہ مختلف دستکاروں کے سیدھے سادے
دستی آلات، کلوں ہی کے ذریعے سے بنائے جاتے ہیں۔

ان مختلف کلوں اور دیگر ساز و سامان کے ذریعے سے بہ سہولت، سرعت
اور موثر طریقے پر کام لینے کی غرض سے یہ ضروری ہو جاتا ہے کہ ان میں اشیائے خام کی
رسد او بہم رسانی بھی بڑے پیمانہ پر کی جائے، اور اس بہم رسانی کے لیے بھی ایک طویل
سلسلۂ کار ضروری ہے۔ ایک بڑی لوہے کی بھٹی میں جو دن رات سال بھر تک دہکتی
رہتی ہے، کچا لوہا، کوئلا اور چونے کے کنکر کثیر مقدار میں جھونکے جاتے ہیں؛ اور نہ صرف
بھٹی کو بلکہ ان اشیائے خام کو بھی پہلے سے تیار کر لینا ضروری ہوتا ہے۔ اس طریقے سے
پارچہ بافی کی گرنی کو اون، روئی یا ریشم، جوتے کے کارخانے کو چرم، اور شکر صاف
کرنے والے کارخانے کو نیشکر درکار ہوتی ہے۔ ان سب پیچیدہ عملوں کے دوران میں
یہی ایک رجحان پایا جاتا ہے: یعنی بیشتر سے تفصیلی اور طویل تیاری، عمل پیدائش
کے وقت میں طوالت، اصل کی کثیر مقدار اور آخر کار مکمل اشیا کی فراوانی اور ارزانی۔

۳۔ اصل فراہم کرنے اور وقت طلب عمل پیدائش کو جاری رکھنے کے لیے

باب اصل

ضروری ہے کہ اس سے پیشتر ہی سے پس اندوختہ موجود ہو۔ جس قدر زیادہ اصل درکار ہو اس مناسبت سے کثیر المقدار پس اندوختوں یا ماحصل زائد کا وجود ضروری ہے۔

فراہمی اصل کی قدیم ترین حالتوں میں یہ زائد پس اندوختہ یا ماحصل زائد براہ راست اوقاتِ فرصت کی شکل میں ظاہر ہوتا تھا: مثلاً پتھر اور کانسی کے ابتدائی اور بھدے آلات ایسے اوقات میں بنائے گئے ہوں گے جبکہ زندگی کی لازمی ضروریات کی تکمیل کے لیے محنت مطلوب نہ ہوگی۔ یعنی ایسے وقت میں جبکہ کوئی دوسرا کام انجام دینے کا موقع ملتا ہوگا، اس حالت میں انسان کو متاثر کرنے والے کون کون سے محرکات ہوں گے؟ اور کس کس موقع پر ابتدائی آلات تیار کئے گئے ہوں گے؟ ہم اس کا کوئی اندازہ نہیں کر سکتے۔ 72
بہت ممکن ہے کہ اختراع و جدت طرازی کا جذبہ ہی محض اس کا محرک ہوا ہو؛ یا اس سے بھی زیادہ معقول یہ بات ہو سکتی ہے کہ آلات اور اشیائے خام کی رسد مہیا رکھنے کا فائدہ بہت جلد محسوس ہو گیا ہو۔ بہرحال سادہ ترین حالات میں انتخاب حال اور مستقبل کے مابین یعنی موجودہ زمانے کی کاہلی یا تفریح اور مستقبل کی ضروریات کی بہم رسانی کے مابین ہوتا ہے۔

بچت یا ماحصل زائد کی مقدار جس قدر زیادہ ہوگی اسی قدر مستقبل کے ضروریات کے لیے زیادہ وقت اور زیادہ محنت صرف کی جا سکتی ہے۔ اگر صنعتیں ایسی ابتدائی اور ادنیٰ حالت میں ہوں کہ معمولی ضروریات حیات و مایحتاج زندگی کے سوا کوئی دوسری اشیا تیار نہیں کی جاتیں تو مستقبل کی ضرورتوں کی بہم رسانی کا انتظام صرف بہت ہی چھوٹے اور گھٹیا پیمانے پر کیا جا سکتا ہے۔ دوسری جانب قلتِ اصل، محنت کی پیدا آوری اور اس طرح کثیر المقدار ماحصل زائد کی راہ میں مزاحم ہوتی ہے۔ اس طرح ایک عرصہ دراز تک بنی نوع انسان دہری مشکلات میں مبتلا رہے؛ ایک تو یہ کہ اصل کے بغیر محنت کی پیدا آوری بہت قلیل اور معمولی سی تھی، اور دوسرے یہ کہ محنت کی اس قلیل اور معمولی پیدا آوری کی وجہ سے زیادہ مقدار میں اصل فراہم کرنے کا بہت کم امکان تھا۔

اس سے یہ نتیجہ نکالنا چاہیے کہ ماحصل زائد کی قلت ہی اصل کی تخلیق کے راستے کی ایک واحد رکاوٹ تھی۔ قوانین قدرت اور آلات بنانے کے امکانات سے لاعلمی

باب ۵ اصل

اور مستقبل کے بارے میں بے پروائی بھی رکاوٹ پیدا کرنے والے اہم اسباب تھے؛ لیکن زائد بچت اور ماحصل زائد کے بغیر پیدائش کے موثر آلات و ساز و سامان کی توقع بالکل بے بنیاد تھی۔ دوسری اکثر صورتوں کے مثل اس صورت میں بھی ابتدائی منزل بہت کڑی تھی؛ ایک مرتبہ جب انسان کے قبضے میں اصل آگیا تو اس کی محنت کی پیدآوری بڑھ گئی اور اس کے نتیجے کے طور پر مزید اصل کی تخلیق آسان ہوگئی۔

۴۔ اس سے قبل کی فصل میں ہم بیان کر چکے ہیں کہ اصل تخلیق یا پیدا کیا جاتا ہے؛ لیکن یہ بھی کہا جاتا ہے کہ اصل جمع یا پس انداز کیا جاتا ہے۔ یہ دونوں تعریفیں جائز و صحیح ہو سکتی ہیں؛ اگر ہم یہ تصور کریں کہ صرف ایک شخص یا متعدد اشخاص مختلف عملوں کے ذریعے سے انفرادی طور سے اصل کی تخلیق کا باعث ہوتے ہیں، تو ہم معلوم کر سکتے ہیں کہ یہ شخص نہ صرف مستقبل کے لیے پس انداز کرتا ہے بلکہ اپنی پس اندازی کو آلات بنانے یا اشیائے خام کو نئی شکلیں دینے میں بھی استعمال کرتا ہے۔ لیکن ایسے معاشرے میں جس میں تقسیم عمل دقیق اور اہتمام طلب ہو، بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ دونوں چیزیں ایک ہی شخص انجام دے: یعنی اصل کی خاص شکل کی حد تک ایک ہی شخص دونوں چیزوں کو ایک ساتھ انجام نہیں دیتا۔ ممکن ہے کہ ایک کل ساز پس انداز کرے؛ لیکن اس کے موجودہ پس اندوختہ 73 میں اور اس کے موجودہ کام میں جو وہ کلوں پر انجام دے رہا ہے کوئی باہمی تعلق نہیں ہوتا۔ اس کے پاس کی اشیائے خام یا کلیں اس سے پیشتر کے دیگر اشخاص کے پس اندوختہ کا نتیجہ ہیں۔ جب سب محاصل و مخارج زر کی صورت میں ہوتے ہیں تو جنس کی شکل میں اندوختہ فراہم نہیں کیا جاتا بلکہ مستقبل کی ضروریات کو پورا کرنے کے خیال سے زر کی شکل میں رقم پس انداز کی جاتی ہے۔ اس کے برعکس جو اشخاص آلات اور پیدائش کا دوسرا ساز و سامان تیار کرکے بازار میں بھیجتے ہیں وہ مستقبل کے لیے جان کر سامان کی سربراہی نہیں کر رہے ہیں۔ چنانچہ اس ساز و سامان اور ان آلات کو دوسرے اشخاص "شغل" کی غرض سے خرید کرتے ہیں۔ یہ تدریجی عمل جو متعدد و جداگانہ مراحل پیدائش کی شکل اختیار کرتا ہے اور صنعت کی جدید تنظیم میں ان ہی کے ذریعے سے مشترکہ نتیجہ پیدا کیا جاتا ہے، احتیاط کے ساتھ غور کئے جانے کا مستحق ہے۔

رقم پس انداز کرنے کی سیدھی سادی شکل اندوختہ ہو سکتی ہے۔ مثلاً ایک

باب ۵ اصل

بخیل آدمی زر یا سکے کا ذخیرہ جمع کرتا ہے تو خود اپنی یا دوسروں کی مستقبل کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے پس انداز کرتا ہے۔ لیکن اس قسم کے اندوختوں سے پیدائش کے آلات یا سازوسامان میں کسی قسم کا اضافہ نہیں ہوتا۔ ان ملکوں میں جہاں املاک ومقبوضات کسی جابر حکمران یا آمر مطلق کے ظلم وتعدی کی وجہ سے غیر محفوظ ہوں یا جہاں حکومت کی کمزوری کی وجہ سے بیرونی حملہ آوروں سے رعایا کی جان و مال محفوظ نہ رہ سکے، وہاں بعض اوقات بڑے پیمانے پر اسی طرح اندوختے فراہم کیے جاتے ہیں۔ چنانچہ برطانوی ہندوستان میں، انگریزوں کے قبضہ وتسلط سے پیشتر صدیوں تک عدم تحفظ کے یہ دونوں اسباب پائے جاتے تھے۔ اسی وجہ سے اہل دولت وثروت اپنے مال ومتاع کا زیادہ تر فلزات اور جواہرات کی شکل میں اندوختہ کرتے تھے، اس لیے کہ ان کی قلیل سی مقدار میں قدر کی زیادہ مقدار سما سکتی ہے، اور ان کو آسانی کے ساتھ چھپایا اور اپنے ساتھ لیجایا جاسکتا ہے۔ یورپ کے حملہ آوروں کو ہندوستان میں سترھویں اور اٹھارویں صدی میں اس قسم کے مال ودولت کے ذخیرے اور خزینے کثیر مقداروں میں دستیاب ہوئے۔ اس کی وجہ یہ نہ تھی کہ یہاں قیمتی فلزات کی زرخیز کانیں تھیں بلکہ یہ کہ یہاں کے باشندے متمدن، تہذیب یافتہ اور خوشحال زندگی بسر کرتے اور ایک عرصہ دراز سے اندوختے جمع کرتے آرہے تھے۔ باوجود اس امر کے کہ برطانوی حکومت نے بہت کافی زمانے سے امن وامان اور تحفظ جان ومال کا معقول انتظام کر رکھا ہے ہندوستان میں جمع وفراہم کردہ مال ودولت کے اندوختہ کرنے کی عادت موجودہ زمانے میں بھی بدستور جاری اور قائم ہے۔ فرانس میں انقلاب عظیم سے قبل بہت زمانے تک کاشتکار (یعنی ان میں سے وہ قلیل التعداد کاشتکار جن کے پاس پس اندوختوں کے طور پر کچھ ہوتا تھا) دودکش یا مکان کی بالائی منزل میں زرمسکوک فرداً فرداً چھپا کر رکھتے تھے۔ یہاں تک کہ جب کافی رقم جمع ہوجاتی تھی تو اس سے خطہ ہائے زمین خرید لیتے تھے۔ تاخت وتاراج کا خوف اور زر کو صرف کرنے کے دوسرے طریقوں سے لاعلمی ہی ان کی پس انداز کردہ رقوم کو اندوختوں کی شکل میں رکھنے کا باعث تھی۔ اس کی وجہ سے اضافۂ اصل کو فروغ نہ ہوسکا اور سکے، دفینوں اور اندوختوں سے زمین خریدنے کے لیے، باہر نکالے جانے کی صورت میں بھی اصل کی مقدار میں کوئی اضافہ

74

باب ۹ نہ ہوتا تھا۔ جاگیردار یا امراء ان کے ہاتھ زمین کا خطہ فروخت کر کے اس کی قیمت کو اپنے
اصل تعیشات میں صرف یا ضائع کیا کرتے تھے۔ اس طرح کاشتکار کی پس اندازی کا فوری یا متصل نتیجہ محض یہ ہوتا تھا کہ زمین ایک کے ہاتھ سے دوسرے کے ہاتھ میں منتقل ہو جاتی تھی۔ انقلاب کے بعد بلکہ انیسویں صدی کے کل دوران میں بھی فرانس میں اس قسم کا عمل جاری رہا۔ جنگ فرانس و جرمنی (۱۸۷۰ء تا ۱۸۷۱ء) اور اس کے بعد جنگ عظیم (۱۹۱۴ء تا ۱۹۱۸ء) میں مختلف ذرائع سے کثیر المقدار قرضے حاصل کئے گئے جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ کاشتکاروں کی رقم اندوختہ کرنے کی اس عادت میں بہت بڑی حد تک رخنہ پڑ گیا۔

بایں ہمہ موجودہ زمانے میں پس اندازی کا بیشتر حصہ شغل اصل کی صورت اختیار کرتا ہے۔ اگر اندوختہ کرنے کے عمل کا مقابلہ اس واقعہ سے کیا جائے کہ زر ایک سیونگ بنک میں ڈال دیا جاتا ہے تو دونوں کا فرق و تضاد ظاہر ہو جائے گا۔ موخر الذکر عمل کو ہم اس بات کی مثال کے طور پر پیش کر سکتے ہیں کہ جدید قوم میں شغل اصل کے کیا طریقے ہیں۔ جو شخص سیونگ بنک میں اپنا نقد امانۃً رکھتا ہے وہ عام طور پر یہ سمجھ کر اطمینان سے گھر میں بیٹھ رہتا ہے کہ اس کی رقم محفوظ ہے اور اس کو اس کا سود وصول ہوگا۔ لیکن یہ محفوظ کردہ رقم بنک کی تجوریوں میں نہیں رکھی رہتی؛ بلکہ اس کا صرف ایک قلیل جزو بنک اپنے پاس رکھتا ہے تاکہ عندالضرورت اس سے جمع کرنے والوں کے ممکنہ مطالبات پورے کئے جائیں؛ اور بقیہ بڑا حصہ کاروبار کر کے منافعہ حاصل کرنے والوں کو بطور قرض دیدیا جاتا ہے۔ لیکن منافعہ ایک مقررہ مدت کے بعد عمل پیدائش کے نتیجے کے طور پر حاصل ہوتا ہے؛ اور قرض گیرندہ اس رقم کو پیدائش کے لیے مطلوبہ اشیائے خام کی خریداری میں صرف کرتا ہے۔ ممکن ہے کہ یہ قرض گیرندہ صناع ہو جو عمارت بنانا، کلیں اور اشیائے خام خریدنا اور مزدوروں سے اجرت پر کام لینا چاہتا ہو۔ یا کوئی تاجر ہو جو اپنے گاہکوں کی مانگ پوری کرنے کے خیال سے صناع سے مصنوعات خریدنا چاہتا ہو! بہر حال پیدائش کی تنظیم و نگرانی کرنے والا ہر شخص خواہ وہ صناع ہو یا تاجر، اپنے مادی ذرائع کے بیشتر حصے کو اشیائے خام یا آلات اور کلوں، یا ذخائر کو اپنے پیشرو پیدا کرنے والوں (یا اس کی منزل پیدائش سے قبل کی منزل والوں) سے خریدنے میں صرف کرتا ہے اور اس طرح ان اشیا کے تیار

کرنے والوں یا فروشندوں کو ان کی محنت یا لاگت کا صلہ یا نعم البدل دیتا ہے۔ اس طرح باب
اہل کاروبار کے لیے فراہم کردہ رقم بحیثیت مجموعی پیدائش کے مادی سازوسامان میں اضافہ اصل
کرنے والا ایک اہم ذریعہ ہے۔

75 ۵۔ رقوم کی پس اندازی و شغل اصل کے اس اہتمام طلب نظام کا اساسی واقعہ یہ ہے کہ مزدوروں کو "پیشگیاں" دی جاتی ہیں۔ اشخاص کی ایک جماعت رقم پس انداز کرتی اور الگ رکھ دیتی ہے، اور دوسری جماعت متعدد وسائل سے ان رقوم پر دسترس پاتی، اور مزدوروں کو کام پر لگانے میں ان کو استعمال کرتی ہے۔ لیکن یہاں یہ بات مکرر ثابت ہوتی ہے کہ پیدائش کے یکے بعد دیگرے آنے والے عملوں کو انجام دینے والے اشخاص کے درمیان تقسیم عمل ان کے کاموں کی اساسی نوعیت کو پوشیدہ رکھتی ہے۔ صناع اپنے ذرائع کا صرف ایک جزو مزدوروں سے براہ راست کام لے کر ان کی اجرت ادا کرنے میں صرف کرتا ہے، بقیہ حصے کو وہ کلوں، اشیائے خام اور پیدائش کے دوسرے مصارف میں لگاتا ہے؛ لیکن اس کی خرید کردہ اشیا کو بھی مزدوروں نے تیار کیا ہوگا اور ان مزدوروں کی اجرت بھی کسی سابق اصل دار کو ادا کرنی پڑی ہوگی۔ تھوک فروش یا خردہ فروش تاجر کو نسبتہً بہت ہی قلیل التعداد مزدور اجرت پر رکھنے پڑتے ہیں: یعنی صرف چند محرر اور دو ایک حمال یا قلی؛ لیکن جب وہ کوئی سامان یا مال کا ذخیرہ خریدتا ہے تو وہ گویا ان خریداریوں سے اپنے سلسلہ در سلسلہ پیشرو آجروں کی ادا کردہ "پیشگیوں" کے نقصان کی تلافی کرتا ہے اور اس طرح بطور خود پیدائش کے عملوں کے طویل سلسلے کی آخری کڑی جوڑتا ہے۔ اصل داروں اور آجروں کے عمل پر بحیثیت مجموعی نظر ڈالنے اور ان کے اور ان کے مزدوروں کے مابین تقسیم عمل کے نتیجے کی تحلیل کرنے سے ہمیں یہ معلوم ہوتا ہے کہ کل اصل، محنت ہی کی پیداوار رہے اور اصل داروں کے طبقے کا کل کاروبار مزدوروں کو یکے بعد دیگرے "پیشگیاں" ادا کرنے کا مرادف ہے۔

یہ پیشگیاں (جن کی تعریف ابھی مزدوروں کو ادا کردہ زر یا "اجرت" کی گئی) انجام کار مزدوروں کے استعمال کی اشیا کی بہم رسانی پر مشتمل ہوتی ہیں۔ رہا زر، تو وہ محض ایک آلہ یا ذریعہ ہے جس کی مدد سے مزدور اپنی ضرورت کی قابل خرید اشیا حاصل کرنے پر

باب ۵
اصل

قادر ہوتا ہے۔ یہ اشیا یعنی اشیائے خورونوش، لباس، مکان وغیرہ، آخری ترکیب میں مزدوروں کے طبقے کو آجروں کی جماعت بہم پہنچاتی ہے۔ بعض پیشگیاں زمانۂ ماضی میں ادا کی گئیں، چنانچہ ان کی نمایندگی بہ زمانہ موجودہ اس پلانٹ اور سازو سامان سے ہوتی ہے جو اب بھی زیر استعمال ہے؛ اور جس کا نعم البدل یا معادل کامل شدہ مکمل اشیا، کی شکل میں ابھی تک ازسرنو تیار نہیں ہوا ہے۔ کچھ پیشگیاں، رائجہ کاموں کے لیے روزمرہ دی جاتی ہیں، اس طرح موجودہ الوقت مجموعی اصل کی یہ تعریف کی جاسکتی ہے کہ وہ پس اندازیوں کا عظیم المقدار ذخیرہ ہے، جس کو مزدوروں کے زمانہ ماضی کے مصارف زندگی ادا کرنے کے لیے استعمال کیا گیا، اب بھی استعمال کیا جارہا ہے، اور مستقبل کے لیے بھی استعمال کیا جائے گا۔ اس اثنا میں پیدائش کے ابتدائی مراحل میں مزدوروں میں کام تقسیم کرنے اور ان کو کام پر متعین کرنے کا عمل ہر وقت جاری رہتا ہے۔ علی ہذا اشیائے خام کو مکمل، بنانے اور آخری قابل صرف، شکل میں ترتیب دینے کا کام بھی ہر وقت جاری رہتا ہے۔

76 جدید العصر معاشروں میں اصل کی پیدائش و آفرینش کے لئے دو عمل ضروری ہیں: یعنی رقم پس انداز کرنا، اور محنت کرنا، لیکن ان کی یہ سبع تفریق و علٰحدگی زیادہ تر عدم مساوات کا نتیجہ ہے۔ خوش حال طبقے کے افراد کی ضرورتیں پوری ہو جانے کے بعد خاصا ماحصل زائد بچ رہتا ہے اور وہ بہ سہولت تمام پس انداز کر لیتے ہیں۔ چنانچہ پیدائش کے سازو سامان کے بیشتر حصے کے وہی مالک ہوتے ہیں۔ لیکن ہمارے زمانے کے جدید معاشروں میں بیشتر افراد خوش حال نہیں ہوتے اور ان کا ماحصل زائد بہت قلیل ہوتا ہے یا بالکل نہیں ہوتا۔ ان کی پس اندازیاں قلیل المقدار ہوتی ہیں اور زیادہ تر پیدائش کے وقت طلب عملوں کو انجام دینے، اصل کی تخلیق کرنے اور اس کو برقرار رکھنے کے لیے ان کو اجرت دے کر کام لیا جاتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ مزدوری پیشہ طبقہ تھوڑی بہت رقم پس انداز کرتا ہے، اور سیونگ بنکوں اور اسی قسم کے دوسرے اداروں کی وساطت سے ان پس انداز کردہ رقوم کی مقدار تیزی کے ساتھ بڑھ گئی ہے۔ تاہم گو فی نفسہ ان کی مقدار زیادہ ہے، مجموعی فراہم شدہ اصل کے مقابلے میں یہ مقدار بہت حقیر ہے۔ موجودہ قوموں کے مملوکہ اصل کا بیشتر حصہ قلیل التعداد مالدار و خوش نصیب

باب ۶ ملنے کی پس انداز کردہ رقوم کی پیدا دار ہے۔

اصل رقم پس انداز کرنے والے شخص اور "پیشگیاں" پانے والے مزدور کے مابین اتصال قائم کرنے والا عام طور سے اوساط کا ایک طویل سلسلہ ہوتا ہے۔ آجر خود، اگرچہ ہمیشہ کچھ نہ کچھ اپنے ذاتی ذرائع استعمال کرتا ہے، بالعموم دوسروں سے قرضہ حاصل کرتا ہے؛ تاہم وہ رقم جمع کرنے والوں سے براہ راست قرضہ نہیں لیتا۔ بلکہ ان کے متعدد گماشتوں اور نمائندوں سے لیتا ہے: مثلاً سیونگ بنک عام افراد کی پس انداز کردہ رقوم اپنے پاس جمع کرتا ہے، لیکن وہ اس رقم میں سے آجروں کو، دلالوں اور دوسرے درمیانی اشخاص کے توسط سے قرضہ دیتا ہے۔ وہ دلالوں اور بنک کا کاروبار کرنے والی جماعتوں سے تمسکات (یعنی اسٹاک اور بونڈز) خرید کرتا ہے۔ ان تمسکات و دستاویزات کو بنک کا کاروبار کرنے والی جماعتیں (بنکنگ فرمز) کاروباری اشخاص سے طویل گفت و شنید کے بعد جاری کرتی ہیں: چنانچہ کل معاملات کے سلسلے کا رخ انجام کار ان ہی اشخاص کے کاروبار کی جانب پھیر دیا جاتا ہے۔ بنک کاریا ساہوکار اوساط کی عمدہ مثال ہیں، ان کا اساسی کام آمدنیوں سے پس انداز کردہ رقم کے مجموعے کا رخ کسی نہ کسی سمت میں پھیر دینا اور اس کو آجروں کی کسی نہ کسی جماعت کے قبضے یا قابو میں دیدینا ہے، تاکہ وہ مزدوروں کو کام پر لگا سکیں۔ جان کی بیمہ کمپنیاں مستقبل کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے خیال سے رقم الگ رکھنے والے اکثر افراد سے قسطیں وصول اور تقسیم کرتی ہیں اور موجودہ زمانے میں رقم پس انداز کرنے کے بڑے آلوں میں سے ایک آلہ ہیں۔ سیونگ بنکوں کے مثل یہ کمپنیاں ابھی صرف براہ راست آجروں کو قرضہ دینے کی شکل میں شغل اصل نہیں

77 کرتیں بلکہ پیدائش کے ابتدائی خطرات اور جوکھم برداشت کرنے والے اور شغل اصل کرنے والوں کو ان کی امانت اور سود ادا کرنے کی ذمہ داری لینے والے ساہوکاروں اور اوساط کے ذریعے سے بھی قرضے دیتی ہیں۔ گزشتہ نصف صدی میں ایسے اشخاص کی جانب سے پس انداز کردہ رقوم اور مشاغل اصل کی مقدار بہت بڑھ گئی ہے، جو نہ تو عمل پیدائش میں براہ راست عملی حصہ اور اس کی تنظیم کرنے کی خواہش رکھتے ہیں اور نہ اس کی صلاحیت؛ چنانچہ ان کے اور منتظمین پیدائش کے مابین کام کرنے والوں کی جماعت کو بہت فروغ ہوگیا ہے۔ ان اوساط سے نفع حاصل کرنے کے امکانات میں بہت اضافہ ہوگیا ہے

اور اسی کے ساتھ اعتماد سے نا واجب فائدہ حاصل کرنے کے امکانات بھی بہت بڑھ گئے ہیں۔ لیکن پس انداز کردہ رقوم کو جمع اور مصروف کرنے کے بارے میں ان اوساط کی خوش سلیقگی اور انتظامی عمدگی ہی موجودہ زمانے کی قوموں کے مجموعی اصل کی عظیم المقدار ترقی کی اساسی بنیاد رہی ہے۔

۶۔ صرف اصل کی تخلیق ہی میں محنت اور رقم پس انداز نہیں کرنی پڑتی بلکہ اصل کا انتظام و قیام بھی محنت و پس اندازی پر مبنی ہوتا ہے۔ ہر مادی دولت مرور زمانہ کے ساتھ فرسودہ ہو جاتی ہے۔ بعض قسم کے اصل حقیقت میں بہت دیر پا ہوتے ہیں: مثلاً آب پاشی کے بند اور سنگ بستہ گودیاں۔ بعض شکلیں خاصی مدت تک قائم رہتی ہیں: مثلاً عمارتیں اور کلیں۔ بعض شکلیں صرف میں آکر بہت جلد غائب ہو جاتی ہیں: مثلاً کوئلا جو انجن میں جلایا جاتا ہے۔ بہر حال مرور زمانہ کے ساتھ ان سب کی پا بجائی ضروری ہوتی ہے۔ فرق صرف اسقدر ہوتا ہے کہ جو دیر پا ہوتی ہیں ان کی پا بجائی دیر سے، اور جو چیزیں جلدی خرچ ہو جاتی ہیں ان کی پا بجائی جلد کرنی پڑتی ہے۔ پیدائش کا موجودہ ساز و سامان برقرار رکھنے کے لیے یہ ضروری ہے کہ اس کی تجدید و پا بجائی کے لیے تسلسل و باقاعدگی کیساتھ کچھ مقررہ محنت صرف کی جائے۔ اس محنت کی اجرت ادا کرنا ضروری ہے، اور اجرت ادا کرنے کے معنی ماحصل زائد اور پس انداز کردہ رقوم کے ایک جزو کا متواتر مطالبہ ہیں۔

اس طریق عمل کی واقعی مثال ہر صنعتی کارخانے کی حسابی بیاضوں میں مندرجہ 'مطالبات فرسودگی' سے دیکھا سکتی ہے۔ صناع جانتا ہے کہ اس کی کلیں استعمال ہوتے رہنے سے فرسودہ ہو جاتی ہیں اور یہ کہ اس کو اپنا اصل ثابت و سالم برقرار رکھنا ہو تو اس کی پا بجائی کی غرض سے ہر سال ایک بستہ رقم الگ رکھ چھوڑنا ضروری ہے۔ صرف یہی نہیں ہوتا کہ مرور زمانہ کے ساتھ اس کی کلیں فرسودہ ہو جاتی ہیں بلکہ ہمارے زمانے کی طرح سریع ترقی اور ایجادات کے زمانے میں بہت جلد دقیانوسی بھی ہو جاتی ہیں: چنانچہ صناع کے لیے یہ ضروری ہے کہ پرانی کلیں ناکارہ ہونے سے قبل ان کو بدل دینے کے امکان کے لئے تیار رہے۔ اگر ہم یہ فرض کریں کہ ایک کل کی عمر دس سال ہے تو صناع کے لیے ہر سال اس کی قیمت کے $\frac{1}{10}$ حصہ کے مساوی رقم الگ رکھ دینا ضروری ہے؛ یا زیادہ صحیح طریقہ پر ہم یوں کہہ سکتے ہیں کہ اس کو اتنی رقم ہر سال الگ رکھ دینی چاہئے کہ بحالت تشغل

باب ۳ اصل 78

سود در سود ملا کر دس سال کے بعد اس کل کی قیمت کے مساوی رقم ہو جائے۔ اگر وہ مستقل منافع حاصل کرنا چاہتا ہو تو یہ ضروری ہے کہ وہ ان رقوم کو اپنے مصارف کا جزو قرار دے۔ تاہم یہ رقوم بچت یا فاضلات ہونے کی حیثیت سے مصارف کے کام میں لائی جاسکتی ہیں؛ لیکن روزمرہ کے مصارف میں ان کو استعمال کرنے کی توقع نہیں کی جاتی[1]۔ فرسودہ کلوں کی پابجائی کرنے کی غرض سے نئی کلوں اور نئے ساز و سامان کے خریدنے کے لیے انھیں غالباً استعمال کیا جاتا ہے؛ لیکن لازمی طور سے ان کو اس طرح استعمال نہیں کیا جاتا۔ عام طور سے یہ ہوتا ہے کہ اصل جس حالت میں ہے اسی حالت میں قائم و برقرار رکھا جاتا ہے، اس لحاظ سے نہیں کہ وہی کلیں یا وہی اشیا غیر معین مدت تک قائم رکھی جائیں، بلکہ اس لحاظ سے کہ جوں جوں وہ فرسودہ ہوتی جائیں ان کی قائم مقامی کے لیے دوسرا ساز و سامان اور دوسری کلیں مہیا کرلی جائیں۔ فرسودگی کی پابجائی کے لیے الگ رکھی ہوئی رقمیں یا تو دوبارہ اسی کاروبار میں اور انھی آلات میں بطور اصل مصروف کی جاتی ہیں یا کسی دوسرے کاروبار میں لگادی جاتی ہیں۔ خوش حال طبقوں میں رقم پس انداز کرنے کی عادت بہت گہری اور پائدار ہوتی ہے۔ وہ اسراف و فضول خرچی شاذ ہی کرتے ہیں۔ اور جو تھوڑی بہت فضول خرچی ہوتی ہے اس کو نئے نئے رقم پس انداز کرنے والے اور اصل کو مصروف کرنے والے متوازن کر دیتے ہیں۔ نتیجہ یہ کہ نئے اصل کی پیدائش:

---

[1] ۔ عملاً غالباً ایسا بہت شاذ ہوتا ہے کہ یہ رقم فی الواقع الگ رکھ دی جاتی ہو اور فرسودگی کے سلسلے میں علیٰحدہ فنڈ کے طور پر اس کو متعدد سالوں تک مصروف رکھا جاتا ہو۔ عام طور سے یہ ہوتا ہے کہ فرسودگی کی مد ہر سال کتابوں میں آمدنی کے مقابلے میں مصارف کی مد میں درج کی جاتی ہے۔ اس کے برخلاف کل کے کسی نہ کسی پرزے کی ہر سال پابجائی یا مرمت کردی جاتی ہے؛ اس لیے کہ پوری کل ایک دم ناکارہ نہیں ہو جاتی، اور اس طرح جو مصارف عائد ہوتے ہیں، ان کا اندراج فرسودگی کی مد میں منہائی کا عمل کرکے کیا جاتا ہے۔ کسی ایک سال میں جتنی رقم اس مد میں خرچ ہوتی ہے وہ اس رقم سے زیادہ یا کم ہوتی ہے جو فرسودگی کے لیے الگ رکھی جاتی ہے۔ اگر اس سے کم رقم خرچ ہو اور فرسودگی کا فنڈ بڑھ جائے تو اس کو کسی منفعت بخش کاروبار میں بالعموم لگایا جاتا ہے: مثلاً زائد کلیں خریدتے یا مزید ترقیات عمل میں لاتے ہیں۔ اس کو استعمال کیا جاتا ہے۔ گویا موجودہ پلانٹ کے لیے اس کو مصروف کرنے کی بجائے موجودہ پلانٹ میں مصروف کیا جاتا ہے۔

باب ششم اصل

یعنی کلوں، اشیائے خام، اور ہر قسم کے آلات کی تیاری ہر وقت جاری رہتی ہے۔ بقررۂ تقسیم عمل کے لحاظ سے کل سازی کا پیشہ کرنے والے اشخاص بجا طور پر یہ توقع رکھتے ہیں کہ ان کی تیار کی ہوئی کلیں فرسودہ کلوں کی بابجائی کی غرض سے خریدی جائیں گی۔ چنانچہ صناع نئی کلیں تیار اور مکمل حالت میں پاتا ہے۔ تقسیم عمل کے تحت پیش آیند ضرورتوں کے لحاظ سے انتظام ہمیشہ پیشگی کیا جاتا ہے، اور منجملہ ان ضرورتوں کے اصل کی بابجائی کی ضرورت ہمیشہ محسوس ہوتی رہتی ہے۔

اصل قائم کی مرمت و درستی اور اس کی کامل بابجائی، جب وہ فرسودہ ہو جائے، یہ چاہتی ہے کہ رقم مسلسل و متواتر پس انداز کی جائے۔ بعض قسم کے ساز و سامان کو بجز بی چالو رکھنے کے لیے روزانہ صاف اور درست کر لینا ضروری ہوتا ہے۔ اس کی مثال ریل کا راستہ ہے، چنانچہ اس پر تقریباً ہر گھنٹہ توجہ صرف کرنے کی ضرورت پڑتی ہے، اور اگر چند ہفتے توجہ نہ دی جائے تو وہ بالکل ناقابل استعمال بن جاتا ہے۔ اس کے علاوہ ریل کے انجن کو ہمیشہ بہت بھاری بوجھ کھینچنا پڑتا ہے: چنانچہ اس کو وقتاً فوقتاً کل درست کرنے کے کارخانے میں بھیجنا ضروری ہے۔ یہاں تک کہ آخرش ایک نسل تک باری باری استعمال ہوتے ہوتے اور مرمت پاتے پاتے وہ بالکل از کار رفتہ ہو جاتا ہے اور اس کی بجائے نیا انجن خریدنے کی ضرورت پڑتی ہے۔ اس قسم کے عملوں کے ذریعے سے اصل کو مسلسل قائم و برقرار رکھنے کے معنی یہ ہیں کہ اپنے اصل کو برقرار رکھنے والے اشخاص، مزدوروں سے اجرت پر (تقریباً ہمیشہ اوساط کے یکے بعد دیگرے آنے والے سلسلے کے ذریعے سے) دائماً مسلسل کام لیتے رہیں۔ 79

.80 باب ششم

صنعت کی اجتماعی تنظیم

(۱) شراکت کاروباری اور سرمایۂ مشترک کی بڑی انجمنیں، محدود ذمہ داری؛ بڑی تجارتی انجمنیں قانونی و معاشی نقطۂ نظر سے۔ (۲) اجتماعی تنظیم کے فوائد اور سہولتیں: وہ بڑے پیمانے پر کاروبار کرنے کی سہولت پیدا کرتی؛ نئے اور حوصلہ مند کاروبار میں شغل اصل کو فروغ دیتی ہے؛ یہ قوم کی پس اندازی اور شغل اصل کے حق میں پمپ کا کام کرتی ہے۔ (۳) انتقال اصل کی سہولت، خطرات کو تقسیم کر دیتی، مشاغل اصل کو ترقی دیتی اور لائق اشخاص کے ہاتھوں میں صنعت کی نگرانی دیتی ہے۔ لیکن یہ سہولت بڑی بڑی خرابیاں بھی پیدا کرتی ہے: یعنی فریب دہی، صرافے کی قماربازی، اور غیر محتاط و بے اصول اشخاص کے ہاتھوں میں نگرانی کی منتقلی۔ (۴) مالی کاروبار کرنے والے اوساط کی روز افزوں اہمیت، معتبر ساہوکاروں اور منتظموں کی قوت۔ (۵) کثیر المقدار سرمایۂ مشترک کی اعلیٰ حفاظت، آرام طلب طبقے کو اور زیادہ مستحکم بناتی ہے۔

۱۔ کاروبار بر پیمانہ کبیر کی ترقی، پیدا کرنے والوں اور اصل داروں کے متحدہ عمل کی عظیم الشان ترقی کا موجب ہوئی ہے۔ یہاں پیدا کرنے والوں سے مطلب وہ اشخاص ہیں جو پیدائش کے عمل کی رہنمائی کرتے ہیں؛ اور اصل داروں سے مطلب وہ اشخاص جو پیدائش کے ساز و سامان کے مالک ہیں جسمانی محنت کرنے والے مزدور بھی

باب ۶ حیثیت کی ابتدائی تنظیم

عمل پیدائش کو انجام دینے کی غرض سے اتحاد قائم کرتے ہیں، مگر یہ اتحاد جداگانہ حیثیت رکھتا ہے۔ بظاہر ممکن ہے کہ یہ اتحاد صنعتی تنظیم کی ایک اہم اور غالب شکل معلوم ہو مگر حقیقتاً ایسا نہیں ہے[1] موجودہ زمانے میں صنعتی تنظیم کی سب سے اہم شکل اصل داروں، منتظمین صنعت اور تاجروں کا کاروباری اتحاد ہے۔

اس قسم کے اشخاص کے اتحاد کی سب سے سادہ شکل دو یا تین اشخاص کی ایک کاروبار میں عملی مشارکت ہے۔ قانونی نقطۂ نظر سے مشارکت کا طغرائے امتیاز ابتداءً تمام قرضوں کے لیے شرکا کی مشترکہ اور انفرادی ذمہ داری تھا، اور یہ شکل اب بھی اکثر صورتوں میں باقی ہے۔ چنانچہ کاروباری انجمن کے شرکا میں سے ہر شخص انفرادی طور سے اور غیر محدود حد تک اس انجمن کے سب قرضوں کے لیے ذمہ دار ہوتا ہے۔ اگر لین دار کے مطالبات معاہدہ کے مقررہ شرائط کے مطابق پورے نہ کیے جائیں، تو وہ شرکا میں سے کسی ایک شخص پر اس کی ذمہ داری عائد کرسکتا اور اسی سے اپنے کل مطالبات کی بازیابی کراسکتا ہے۔ اس صورت میں سب شرکا مجموعی مطالبات آپس میں کسی طریقہ سے تقسیم کرلیتے ہیں، لیکن وہ ایک ایسا معاملہ ہے جس سے لین دار کو نہ تو کوئی سروکار ہوتا اور نہ اس میں اس کو پڑنے کی ضرورت ہے۔ 81

بڑی تجارتی انجمن یا ”کارپوریشن“ کا طغرائے امتیاز، محدود ذمہ داری ہے۔ انجمن کے متعدد شرکا اس کاروبار کو چلانے کے لیے مطلوبہ مقررہ رقم کی سربراہی حصص یا تمسک کی خریداری کے ذریعے سے کرتے ہیں۔ اس طرح قرضوں کی بابتہ ہر شریک کی ذمہ داری اس کی اعانت رقمی یا خریداری کی مناسبت سے عائد اور محدود ہوتی ہے۔ عام طور سے یہ ہوتا ہے کہ ٹھیک اس کے حصے کی رقم تک اس کی ذمہ داری محدود ہوتی ہے؛ جب وہ ایک مرتبہ اپنے اپنے حصص کی رقم کاملاً ادا کردیں تو ان سے پھر کسی زائد رقم کے ادا کرنے کا مطالبہ نہیں کیا جاتا۔ بعض اوقات اس سے مختلف قسم کی ذمہ داری بھی عائد ہوتی ہے: مثلاً امریکا کے قومی بنکوں کی انجمنوں میں دہری ذمہ داری ہوتی ہے۔ حصہ دار سے نہ صرف اس کے اصلی حصص کی رقم کی حد تک شرکت کرنے کا مطالبہ

---

[1] چنانچہ اس کے لیے دیکھو باب ۱۶ جس میں مزدوروں کے اتحاد پر بحث کی گئی ہے۔

باب ۶
صنعت کی
اجتماعی تنظیم

کیا جا سکتا ہے بلکہ (ادائی قرضہ جات کی ضرورت پیش آنے کی صورت میں) اس پر اپنے حصص کے بقدر کسی مزید رقم سے اعانت کرنے کی ذمہ داری بھی عائد کی جا سکتی ہے! ـــ تقریباً ہر صورت میں کسی نہ کسی قسم کی حد بندی ضرور رہتی ہے۔ ریاستہائے متحدہ میں (تقریباً بلا کسی استثنا کے) عملی شریک کار یا مشارکت کرنے والے کی طرح بڑی تجارتی انجمن کے حصہ دار کو اس کے ذرائع کی پوری حد تک ذمہ دار قرار نہیں دیا جاتا۔

مشارکت کاروباری اور بڑی کاروباری انجمن یا انجمن سرمایہ مشترک کے درمیان قانونی فرق و امتیاز اس فرق و امتیاز کے متوازی نہیں ہے جو معاشی تحقیق کے اغراض کیلئے اہمیت رکھتا ہے۔ عالم معاشیات اس امر پر اپنے اہم فرق و امتیاز کو مبنی قرار دیتا ہے کہ ایک جماعت میں بہت ہی قلیل التعداد اشخاص کاروباری اتحاد قائم کرتے، ایک دوسرے سے بخوبی واقف ہوتے اور کاروبار میں عملی حصہ لیتے ہیں؛ اور دوسری جماعت میں کثیر التعداد اشخاص کاروباری اتحاد میں شریک مگر ایک دوسرے سے بالکل نابلد ہوتے ہیں؛ اور شغل اصل کرنے کے باوجود کاروباری تنظیم میں کوئی حصہ نہیں لیتے۔ کاروبار کی وسعت یا اس کا پیمانہ، اگرچہ لازمی طور سے اہم عنصر نہیں ہے، تاہم معاشی تنظیم کی ان دونوں قسموں میں ادھورا فرق و امتیاز قائم کرتا ہے۔ یہ صحیح ہے کہ اکثر کاروباری انجمنیں چھوٹی اور بعض کاروباری شراکتیں بہت بڑی ہوتی ہیں؛ لیکن عام طور سے کاروبار کو بڑے پیمانے پر اور کثیر التعداد حصہ داروں کے ساتھ چلانے کا کام بڑی کاروباری انجمنوں ہی سے مخصوص ہے، اور اس کے برخلاف شراکتیں عام طور سے زیادہ معتدل بلکہ معمولی پیمانے پر کاروبار انجام دیتی ہیں۔

ابتدائی زمانے میں شراکت کاروباری (Partnership) اور سرمایہ مشترک کی بڑی کاروباری انجمن (Corporation) کے مابین قانون نے جو باریک امتیاز قائم کیا تھا اس میں گزشتہ نصف صدی کے دوران میں انگریزی بولنے والے ملکوں میں وضع آئین و قوانین کے ذریعے سے بہت بڑی حد تک ترمیم کر دی گئی ہے۔ قدیم قانون عامہ کے سخت گیر قواعد نے شراکت کاروباری کی تنظیم کو ناقابل عمل اور تکلیف دہ بنا دیا تھا۔ چنانچہ کسی شریک کار کے مرنے پر شراکت کو اپنا کاروبار بند کرنا پڑتا تھا، 82
اور دوسرے متعدد طریقوں سے بھی اس کے کاروبار کا سلسلہ جاری رہنے میں رکاوٹیں

باب ۶
صنعت کی اجتماعی تنظیم

پیدا ہوتی تھیں۔ مگر قوانین موضوعہ نے شراکتوں کو مشترک سرمایہ کی بڑی انجمنوں کی بعض خصوصیات اختیار کرنے کی اجازت عطا کردی ہے: یعنی کاروبار کا سلسلہ جاری رکھنا، ارکان کا عملی حصہ نہ لینا، اور ارکان کی ذمہ داری کی تحدید وغیرہ۔ اور دوسری طرف بڑی انجمنوں کو اس کی اجازت مل گئی ہے کہ سب قسم کے صنعتی شعبوں میں، جن کے دروازے ابتداءً ان کے لیے بند تھے، حصہ لے سکیں۔ ابتداءً سرمایۂ مشترک کی صنعتی انجمنوں کو صرف ان صورتوں میں کاروبار کرنے کا پروانہ عطا کیا جاتا تھا جن میں فرض کیا جاتا تھا کہ عوام الناس کا کوئی خاص مفاد پیش نظر ہے: چنانچہ سترھویں اور اٹھارویں صدی میں اس قسم کی بڑی کمپنیاں تجارت خارجہ میں حصہ لیتی تھیں، بنک کا کاروبار انجام دیتی تھیں؛ اور اس کے بعد کے زمانے میں نہریں کھودنے، ریل چلانے، سڑکیں اور پل تعمیر کرنے کا کام، اور دیگر کاروبار بھی کرنے لگیں۔ لیکن شراکت کاروباری کی انجمنوں کے مقابلے میں مذکورہ بالا قسم کے متحدہ عمل کی سہولتیں، مشترک سرمایہ کی بڑی انجمنوں کی ترقی کا میدان بتدریج وسیع کرنے کا موجب ہوئیں۔ یہاں تک کہ موجودہ زمانے میں ہر قسم کا صنعتی کاروبار ان انجمنوں کے طریق پر انجام دیا جاسکتا ہے۔

نتیجہ یہ کہ اکثر کاروباری انجمنیں بپیمانۂ صغیر یہ کاروبار کرتی ہیں، ان کی تملیک اور ان کا انتظام قلیل التعداد افراد کے ہاتھ میں ہوتا ہے، اور ان کے باہمی تعلقات بیشتر ویسے ہی ہوتے ہیں جیسے کہ شراکتوں کے عملی شرکاء کے مابین ہوتے ہیں۔ اس قسم کی کاروباری انجمن اور قدیم الوضع شراکت کے مابین انتخاب کا تعین عمل کی بجائے بالعموم قانون کی خصوصیات، اس کے حصول کے طریقوں، اور اس کے قانونی طریق عمل کی بنا پر ہوتا ہے؛ ذمہ داری کی تحدید کا اساسی امتیاز اب بہت زیادہ اہمیت نہیں رکھتا۔ یہ صحیح ہے کہ ایک شراکت جس کی ذمہ داری غیر محدود ہو اچھی طرح قرضہ حاصل کرسکتی ہے، اور اس کی ساکھ عمدہ ہوسکتی ہے، اس لیے کہ جو اشخاص اس کو قرضہ دیتے ہیں ان کو قرض داروں کی غیر محدود ذمہ داری کی وجہ سے قرض واپس لینے میں زیادہ آسانی ہوتی ہے۔ لیکن موجودہ زمانے میں قرضہ اور اعتبار کا انحصار زیادہ تر قرض گیروں کی حیثیت اور کاروباری شہرت و نیک نامی پر ہوتا ہے، یا اگر ان کی کاروباری نیک نامی کے بارے میں کوئی شبہ ہو تو قرضہ کا دارو مدار براہ راست املاک کے رہن و ضمانت پر ہوتا ہے۔

باب ۶
صنعت کی اجتماعی تنظیم

بڑی کاروباری انجمن یا اجتماعی تنظیم کی دوسری سہولتیں اعتبار کی خرابی یا نقص کو زائل کر دیتی ہیں؛ اسی وجہ سے موجودہ زمانے میں محض سیدھے سادے ’اسمتھ اینڈ جونس‘ کی بجائے ترجیحاً ’اسمتھ اینڈ جونس ان کارپوریٹیڈ‘ یا ’اسمتھ اینڈ جونس لمیٹڈ‘ یا ’دی اسمتھ اینڈ جونس کمپنی‘ نام رکھے جاتے ہیں۔ لیکن تنظیم کی قانونی شکل کی یہ تبدیلی معاشی حیثیت سے کچھ زیادہ نتیجہ خیز نہیں ہے۔

یہاں اس کا اعادہ کرنا نامناسب نہ ہوگا کہ جس چیز کو ہم حقیقی ’کارپوریشن‘ یا ’بڑی کاروباری انجمن‘ کے نام سے موسوم کر سکتے ہیں اس کی معاشی اہمیت بہت مختلف ہے: چنانچہ اس میں حصہ داروں کی کثیر تعداد ہوتی ہے، ان ہی میں سے ڈائرکٹروں کا انتخاب عمل میں آتا ہے، اور یہ منتخب شدہ ڈائرکٹر یا نظما و منتظمین کا تقرر کرتے ہیں؛
83 بالفاظ دیگر ملکیت و تنظیم میں نمایاں تفریق ہو جاتی ہے اور مالکوں اور منتظموں کی جدا جدا الگ جماعتیں بن جاتی ہیں۔ چنانچہ جب پیدائش کا کام بڑے پیمانے پر انجام دیا جاتا ہے تو زیادہ تر اسی قسم کی صنعتی تنظیم پائی جاتی ہے۔

خود ہمارے زمانے میں اور ریاستہائے متحدہ امریکا میں ”کارپوریشن“ کے لفظ کے ساتھ اکثر اشخاص اس سے بھی بہت زیادہ مختلف خصوصیت منسوب کرتے ہیں، یعنی صرف تملیک کی تقسیم، ملکیت و انتظام کی تفریق اور کاروباری پیمانے کی وسعت ہی نہیں بلکہ مخصوص جمہوری اہمیت۔ چنانچہ وہ کارپوریشن کو اجارے کے اقتدار کا مالک تصور کرتے ہیں، اور اسی بنا پر اس کے قواعد کا عوام الناس کی جانب سے مقرر کیا جانا خاص طور سے ضروری خیال کرتے ہیں۔ کارپوریشن کو ’عوام الناس کی خدمت کی کارپوریشن‘ کے مرادف سمجھا جاتا ہے کہ گویا یہی ٹھیٹ کارپوریشن ہے۔ اس سوال پر کہ آیا نام نہاد ’جمہوری‘ کارپوریشن اور دیگر قسم کی کارپوریشن کے مابین کوئی نمایاں فرق موجود ہے کہ نہیں، اور آیا وسیع پیمانے کے کاروبار ہی کی بنا پر اجارہ اور جمہوری ذمہ داری پیدا ہوتی ہے یا نہیں؟ —— کسی دوسرے مقام پر بحث کی جائے گی۔[1] سردست ہم کارپوریشن کی ترقی کے ان پہلوؤں سے بحث کریں گے جن کا تعلق موجودہ

---

[1] دیکھو باب ۲۴۔

باب ۶ صنعت کی اجتماعی تنظیم

زمانے میں پیدائش بر پیمانۂ کبیر کی ترقی سے اور رقم پس انداز کرنے والی اور راصل کو مصرف کرنے والی ایجنسیوں سے ہے۔ نہ صرف خدمت عامہ یا مفاد عام کی مشترکہ انجمن بلکہ دوسری بڑی کاروباری انجمنیں بھی جن سے عام طور سے عوام الناس کی کوئی خاص خدمت متعلق خیال نہیں کی جاتی، ان پہلوؤں کو پیش کرتی ہیں: چنانچہ متعاقب فصلوں میں ہم کارپوریشن (بڑی کاروباری انجمن یا انجمن سرمایۂ مشترک) کی بحث مذکورہ بالا مفہوم ہی کے لحاظ سے کریں گے؛ یعنی یہ کہ وہ بپیمانۂ کبیر و وسیع پر کاروبار کرتی ہیں، ان کے حصے داروں کی تعداد کثیر ہوتی ہے، اور ان میں مالکوں یا اصل داروں اور منتظمین کی جماعتیں نمایاں طور پر ایک دوسرے سے علیحدہ ہوتی ہیں۔

۲۔ صنعت کی نشو و نما اور ترقی میں انجمن سرمایۂ مشترک کے طریق نے عظیم الشان سہولتیں پیدا کیں۔ چنانچہ سب سے اوّل پیدائش بر پیمانۂ کبیر میں بہت سہولتیں پیدا ہوگئی ہیں، عصر جدید کے حوصلہ مندی کے اکثر کاروبار اس قدر کثیر المقدار اصل چاہتے ہیں کہ کوئی ایک شخص اس کی بہم رسانی تنہا نہیں کرسکتا۔ معاشیات کی بعض قدیم کتابوں میں یہ کہا گیا تھا کہ اس قسم کے کاروبار کو صرف سلطنت یا مملکت انجام دے سکتی ہے: چنانچہ کسی کاروبار کا پیمانہ ہی محض اس امر کے اندازہ کرنے کا معیار تھا کہ اس کاروبار کو عوام الناس انجام دیں یا سلطنت! مگر موجودہ زمانے میں سلطنت کے انتظام کے تحت کاروبار انجام پانے کے متعلق اس قسم کا معیار قائم کرنا کوئی معنی اور قوت نہیں رکھتا۔ گو کوئی فرد واحد یا افراد کی قلیل جماعت کسی بڑے کاروبار کے لیے مطلوبہ رقم کی بہم رسانی نہیں کرسکتی؛ لیکن اگر متعدد اشخاص کارپوریشن کے اصول پر متحد ہوکر کام کریں تو بڑے سے بڑے کاروبار کے لیے بھی، خواہ اس کی وسعت کتنی ہی زیادہ ہو، ذرائع فراہم کرسکتے ہیں۔

84 متحدہ یا اجتماعی تنظیم کے تحت بڑے پیمانے پر کاروبار کو ترقی دینے میں سب سے بڑا عامل ذمہ داری کی تحدید رہا ہے۔ ہر حوصلہ مندانہ کاروبار میں کچھ نہ کچھ خطرہ یا جوکھم ضرور ہوتا ہے، خاص کر اس کے ابتدائی مرحلوں میں۔

جب کاروبار کا پیمانہ وسیع ہوگا تو اس میں لگی ہوئی رقم کا خطرہ یا جوکھم اور نتیجۃً اس کی ذمہ داری بھی اسی تناسب سے زیادہ ہوگی۔ اگر ہر فرد واحد جو حصے خریدتا ہو

باب ۶ صنعت کی اجتماعی تنظیم

قرضوں اور نقصانات کے لیے غیر محدود طریقے پر ذمہ دار قرار دیا جائے؛ جیسا کہ پارٹنرشپ یا شراکتی کاروبار میں مختلف ارکان ذمہ دار قرار دئے جاتے ہیں، تو اس سے شغل اصل رک جائے گا۔ بعض اوقات ایسے اتفاقات ہوئے ہیں کہ کاروبار وسیع پیمانے پر اور زیادہ تر کارپوریشن کے اصول پر چلایا گیا، لیکن اس میں محدود ذمہ داری کا قانونا کوئی تحفظ نہیں کیا گیا؛ اور انجام کار اس میں ناکامی ہوئی اور دیوالہ نکل گیا۔ اس صورت میں ہر حصہ دار کو اپنی املاک کے بقدر نقصانات کا بار برداشت کرنا پڑا: چنانچہ جب ۱۸۷۸ء میں گلاسگو بنک دیوالیہ ہوا تو اسکاٹ لینڈ کے سینکڑوں چھوٹے چھوٹے حصہ دار تباہ ہو گئے، اس لیے کہ ہر حصہ دار غیر محدود طریقہ پر قرضوں کا ذمہ دار تھا۔ ان اشخاص نے جب حصص خریدے ہوں گے تو وہ غالبًا اس حادثہ کے امکان سے بالکل نابلد ہونگے! مگر اس قسم کی انجمنوں کے عام رواج اور فروغ نے اور نتیجۃً ذمہ داری کی تحدید نے انھیں آنے والے خطرے سے غافل کر دیا تھا۔ اگر آئے دن اس قسم کے حادثات وقوع پذیر ہونے لگیں تو متعدد و منتشر افراد سے اعانت حاصل کر کے بڑے کاروبار کے لیے اصل فراہم کرنا ناممکن ہو جائے گا۔

علاوہ ازیں نئے نئے کاروبار، بڑے اور چھوٹے دونوں، اور خاص کر بڑے کاروبار ذمہ داری کی تحدید کی وجہ سے فروغ پا رہے ہیں۔ موجودہ زمانے میں ایجادات کی ترقی، صنعتوں کی گوناگونی، اور پیدا آور قوت کا اضافہ، یہ سب چیزیں پے بعد دیگرے بیباکانہ کاروبار کرنے کی وجہ سے وقوع پذیر ہوئی ہیں؛ جن میں سے ہر ایک میں ابتداءً عدم تیقن اور جوکھم موجود تھا۔ ایک شخص کو ایسے کاروبار میں جس میں نفع کے امکانات قوی ہوں چند یا کثیر تعداد میں حصص خریدنے کی ترغیب دینا مقابلۃً آسان کام ہے؛ لیکن اگر ایسے کاروبار میں شرکت اس کی مجموعی دولت کے اتلاف یا نقصان کے امکان پر مبنی ہو تو اس کو شرکت میں تامل ہوگا۔ اس قسم کا خطرۂ عظیم صرف اس صورت میں برداشت کیا جا سکتا ہے جب کہ منافع کثیر مقدار میں وصول ہونے کا بہت ہی قوی امکان موجود ہو: یعنی جبکہ متعلقہ اشیا یا خدمات کی اتنی کافی اعلیٰ قیمت وصول ہونے کی توقع ہو کہ غیر معمولی طور سے زیادہ منافع مل سکے۔ ذمہ داری کی تحدید اور نتیجۃً پرخطر کاروبار میں اصل مصروف کرنے کی مستعدی کے معنی صرف یہی نہیں ہیں کہ اس قسم کے مزید کاروبار انجام دئے جائینگے،

باب ۳ صنعت کی اجتماعی تنظیم

بلکہ یہ بھی کہ قوم کو پیداوار یا مصنوعات زیادہ معتدل یا ارزاں نرخ پر مل سکیں گی۔

مشترک سرمایہ کی تنظیم نے متعدد طریقوں سے صنعت کو ترقی اور فروغ دیا ہے، ان میں سے غالباً اہم ترین طریقہ اصل مصروف کرنے کی سہولت اور اس کے نتیجے کے طور پر
85 پس اندازی اور تخلیق اصل کا مہیج ہے۔ اٹھارویں صدی میں تمسکات میں اصل کو مصروف کرنے کا تقریباً واحد امکان سرکاری قرضہ جات کو خریدنے میں مضمر تھا؛ اور ان قرضہ جات کے اجرا سے، اگرچہ افراد اپنے اصل کو مصروف کر کے فائدہ اٹھا سکتے تھے، مگر عام طور سے قوم کے اصل میں اضافہ نہ ہوتا تھا۔ یہ صحیح ہے کہ کاروبار میں عملی حصہ لینے والے اشخاص اور تاجر اپنی زائد رقوم کو مختلف کارخانوں، گوداموں، جہازوں وغیرہ میں مصروف کرنے کا انتظام کر سکتے تھے؛ لیکن سیدھا سادہ خالص شغل اصل کرنے والا اس قسم کے کاروبار کی طرف رجوع ہی نہیں کر سکتا تھا۔ اگر وہ سرکاری تمسکات نہ خریدتا تو اس کے لیے بجز جائداد غیر منقولہ خریدنے اور اس کی درستی کرنے کے اور کوئی چارہ کار نہ رہتا۔ لیکن جائداد غیر منقولہ کو سہولت کے ساتھ مختلف حصوں میں تقسیم نہیں کیا جا سکتا، اس کا بہت کچھ انتظام کرنا پڑتا ہے، اور اس میں بہت کچھ خطرات بھی ہوتے ہیں۔ اس کے برعکس موجودہ تمسک کے بازار میں پس انداز کردہ رقوم کو (خواہ وہ چھوٹی ہوں یا بڑی) مصروف کرنے کا میدان تقریباً بالکلیہ غیر محدود ہوتا ہے۔ ریلیں، فیکٹریاں، کان کنی، اور دخانی جہاز، یہ سب سرمایۂ مشترک کے اصول پر چلائے جاتے ہیں؛ اور ان کے بنیادی سرمائے، یعنی حصص کو کوئی ایک شخص بھی ایک لمحہ بیشتر اطلاع ملنے پر بآسانی خرید سکتا ہے۔ گویا پس انداز کردہ رقوم نقل پذیر یا سیال بن گئی ہیں اور جس کاروبار میں بیشترین فائدہ کی توقع ہو بڑی سے بڑی مطلوبہ رقم کو منتقل کر دیا جا سکتا ہے۔ مشترک سرمائے کے کاروبار میں اصل کو مصروف کرنے کی سہولت نے رقوم پس انداز کرنے کے حق میں جہیز کا کام کیا ہے اور اس کا منطقی اثر یہ ہوا ہے کہ کثیر مقدار میں رقوم مسلسل پس انداز کیے جانے کی وجہ سے سرمایۂ مشترک کی تنظیم کے تحت مادی اصل کی مقدار میں گوناگوں اضافہ ہو گیا ہے۔

۳۔ کسی کاروباری کمپنی کے حصص کی انتقال پذیری کی سہولت کے نتائج خاص توجہ کے مستحق ہیں۔ انتقال پذیری انجمن سرمایۂ مشترک کے لوازم میں سے نہیں ہے؛ اس لیے کہ بظاہر یہ ممکن ہے کہ کمپنی کے حصہ دار اپنے آپ کو اس کمپنی سے مستقل

باب ۶
صنعت کی اجتماعی تنظیم

طور سے وابستہ کرلیں، خواہ انھیں فائدہ ہو یا نقصان۔ لیکن انتقال پذیری اس قدر قدیم اور اس قدر تقریباً عام ہے کہ اس کو بالعموم سرمایۂ مشترک کی تنظیم کا نظری لازمہ اور جزو لاینفک خیال کیا جاتا ہے۔

محدود ذمہ داری کے مثل انتقال پذیری کسی جماعت یا معاشرے کے لیے اس لحاظ سے مفید ہے کہ وہ خطرات کی وسیع تر تقسیم کو ممکن بناتی ہے۔ ایک شخص کسی مقررہ انجمن سرمایۂ مشترک میں حصے خرید کر اپنا اصل مصروف کرتا ہے تو اپنے اس عمل کی وجہ سے جماعت مذکور سے اس کے ناموافق حالات میں بھی اپنا تعلق قائم رکھنے پر مجبور نہیں ہوتا۔ اگر وہ مستقبل میں اس سے کسی منافع کی توقع نہیں رکھتا، یا کسی دوسرے کاروبار میں اپنا اصل لگانا زیادہ منفعت بخش خیال کرتا ہے، تو وہ اپنے حصص دوسرے ایسے شخص کے ہاتھ جو خود اس کی نسبت جماعت مذکور کے مستقبل
86 کو زیادہ امید افزا خیال کرتا ہو فروخت کر سکتا ہے۔ جیسا کہ آگے چل کر تخمین اور سٹہ بازی کی بحث میں پوری طرح تشریح کی جائے گی، جب کسی قسم کے تجارتی کاروبار میں اشیا بآسانی فروخت ہو سکتی ہیں، تو اس سے بے باکانہ کاروبار کرنے میں سہولت پیدا ہوتی ہے، اور قلیل سے منافع پر اس کاروبار کو انجام دینا ممکن ہو جاتا ہے[1]۔ چنانچہ تمسک صرافے میں تمسکات کی فروخت اور تخمینی کاروبار کی یقیناً یہی حالت ہے۔ اس قسم کے کاروبار کا بڑا فائدہ عوام کے لیے یہ ہوتا ہے کہ وہ خطرات سے تحفظ کی ضمانت کے طور پر کام انجام دیتے ہیں، اور اس طرح شغل اصل کو فروغ دیتے ہیں، خاص کر نئے میدانوں میں۔

حصص کی انتقال پذیری کا غالباً ایک اور فائدہ بھی ہے، اور وہ یہ ہے کہ اس سے تملیک اور انتظام ہوشیار اور ماہر اشخاص کے ہاتھوں میں آجاتے ہیں۔ جو اشخاص کسی کاروبار کے مستقبل توقعات کے متعلق زیادہ صحیح اندازہ قائم کر سکتے ہیں اور جو اس کی باقاعدہ اور ماہرانہ تنظیم زیادہ بہتر طریق پر کرنے میں ذہانت سے موثر طریقے پر کام لے سکتے ہیں، وہ دوسرے غیر اہل حصے داروں کے حصص خرید کر خود کلاً

[1] دیکھو باب ۱۱۔

باب ۶
صنعت کی اجتماعی تنظیم

مالک بن بیٹھتے ہیں۔ تجارتی کاروبار میں ترقی حاصل کرنے کے لیے سب سے اہم صفت آئندہ کی بابت صحیح اندازہ اور فیصلہ ہے، اور اس کا افراد کی زراندوزی پر اور قوم کے محنت واصل کو عمدہ طریقے سے استعمال کرنے پر بہت گہرا اثر پڑتا ہے[1]۔ یہ سوال کہ آیا اس فیصلے یا اندازے کے نتیجہ کے طور پر حاصل ہونے والا معاوضہ یا منافع (جو اکثر صورتوں میں کثیر المقدار اور بہت قلیل مدت میں حاصل ہوتا ہے) انجام دادہ خدمات کے متناسب ہوتا ہے یا نہیں؟ ـــــ ایک کھلا ہوا سوال ہے۔ لیکن صنعت کی اعلیٰ درجے کی تنظیم پر اصابت رائے کا بہت گہرا اثر پڑتا ہے، اور انجمن کے حصص کی انتقال پذیری اس اثر کو کارگر بنانے میں معاون ہوتی ہے۔

بایں ہمہ انتقال پذیری سے بعض ایسے نتائج پیدا ہوئے ہیں جو بظاہر اس قدر منفعت بخش نہیں ہیں۔ موجودہ زمانے کے 'کارپوریشن' یا انجمن سرمایۂ مشترک کے حصہ داروں میں مشترکہ اغراض کے لیے اجتماعی مساعی کا احساس بالکلیہ مفقود ہو گیا ہے۔ اگرچہ ایک گھٹی ہوئی گھریلو انجمن میں، (جس کی حیثیت شراکت کے مثل ہوتی ہے) جس کے ارکان آپس میں قریبی تعلق رکھتے ہوں، یہ اب بھی موجود ہے، لیکن جہاں حصہ دار کثیر تعداد میں اور دور دور پھیلے ہوئے ہوں، اس کا فقدان ہے۔ ہر شخص محض اپنے ہی ذاتی مفاد کو پیش نظر رکھتا ہے اور متوقعہ نقصان کی صورت میں اس کاروبار سے ہاتھ اٹھا لیتا ہے؛ اسی طرح جس طرح کہ چوہے ڈوبنے والے جہاز کو چھوڑ دیتا ہے۔ یا اگر اس کو اس کاروبار میں آئندہ زیادہ منافع ملنے کی توقع معلوم ہوتی ہے، تو اپنی ذاتی منفعت کی خاطر دوسرے ساتھ والے حصہ داروں سے حصص کثیر تعداد میں خرید لیتا ہے۔ جب کمپنی کے معاملات خراب حالت میں ہوں تو حصے فروخت کر دینا اور جب حالت رو بہ اصلاح ہو تو خرید لینا یہ کاروبار کا خاص گر ہے۔ یوں تو یہ 'مشترکہ منافع یا مشترکہ نقصان کے لیے مشترکہ کاروبار' کے ابتدائی خیال کے بالکل ہم آہنگ نہیں ہے؛ لیکن لمحہ بھر کے لیے بھی یہ خیال نہیں پیدا ہوتا کہ اس سے کسی اخلاقی اصول کی شکست و ریخت ہوگی یا انصاف کا خون ہوگا۔ اس میں شک نہیں کہ اس سے مذکورہ بالا فوائد حاصل 87

[1] دیکھو باب ۴۹ فصل (۴)

باب ۶
صنعت کی اجتماعی تنظیم

ہوتے ہیں: یعنی مسلسل خرید و فروخت افراد کے لیے خطرات کو گھٹا دیتی ہے، اور انتظام لائق اور ہوشیار ہاتھوں کے سپرد کرتی ہے؛ لیکن یہ انفرادیت کی ان شکلوں میں سے ایک شکل ہے جن سے نازک ترین اخلاقی حس کو ٹھیس لگتی ہے۔[1]

انجمن ہائے سرمایۂ مشترک کے کاروبار کی غیر معمولی ترقی اور ان کے حصص کی انتقال پذیری، ان جدید تمسک صرافوں کی آفرینش کی ذمہ دار ہے جن کے اثرات نمایاں اور ہمہ گیر ہیں۔ حصص اور دیگر تمسکات کی یک جنسی و یکسانی کا یہ فائدہ ہے کہ ان کو ہر شخص خرید و فروخت کر سکتا ہے اور اس طرح ان میں تخمینی کاروبار کرنے کی خاص طور سے مناسبت پائی جاتی ہے۔[2] صرافوں کے معاملات اور لین دین کے بیشتر حصے کو حقیقی شغل اصل کے عمل سے براہ راست کوئی سروکار نہیں ہوتا؛ چنانچہ بالعموم شغل اصل کا عمل تمسکات کے جاری ہونے سے قبل انجام پا جاتا ہے۔ سہولت انتقال کی توقع کا بالواسطہ اثر یہ ہوتا ہے کہ پیشگی تخمینہ اور کاروبار کیا جاتا ہے اور پیشگی تخمینوں کی صورت ہی میں صرافے کے کاروبار، کارخانوں، ریلوں، اور مادی اصل کے اضافہ کو فروغ دیتے ہیں۔ گو نفع اور فائدہ اس شکل میں حقیقی ہوتا ہے، لیکن اسی کے ساتھ تمسکات کی قمار بازی کی شکل میں بہت کچھ غیر پیدا آور محنت بھی صرف ہوتی ہے: اس طرح یہ کہنا کسی طرح آسان کام نہیں ہے کہ بحیثیت مجموعی معاشری نقصان کی نسبت معاشری فائدہ کا پلہ بھاری ہے یا نہیں۔ ان معاملات پر بحث کرنے والے اکثر اشخاص اس امر کا بہت ہی موہوم تصور رکھتے ہیں کہ معاشری نقصان یا فائدہ کس چیز پر مشتمل ہے۔ وہ سرمایۂ مشترک کے اصول کو صنعت کی تنظیم کا ایک قطعی یا فیصل شدہ واقعہ تو فرض کرتے ہیں، لیکن یہ تمیز نہیں کرتے کہ اس کا عام فائدہ فی الحقیقت کس چیز میں مضمر ہے۔ علیٰ ہذا وہ حصص کی انتقال پذیری کو ایک قطعی

[1] حصہ داروں کے مابین اتحاد کے احساس کا یہ فقدان، واضح طور سے جرمنی کے اس عمل میں تسلیم کیا گیا ہے: کہ حامل کو صداقت نامہ دیا جاتا ہے، اسی طرح جس طرح تمسکات عام طور سے جاری کیے جاتے ہیں؛ اور مقررہ تاریخوں میں جو مقسوم ملتا ہے، اس کے لیے کوپن یا پرچے منسلک کر دیے جاتے ہیں۔

[2] موازنہ کرو باب ۱۱ سے۔

باب ۱۲ صنعت کی اجتماعی تنظیم

یا فیصل شدہ واقعہ تصور کرتے ہیں، لیکن اس امر پر غور کرنے کے لیے توقف نہیں کرتے کہ آیا شغل اصل کی تیز رفتاری کے فائدے کا پلہ قمار بازی کے مادی و اخلاقی نقصان سے زیادہ بھاری ہے یا نہیں؟ اور اس بارے میں تو اور بھی کم غور کرتے ہیں کہ آیا زیادہ لائق اور ہوشیار اشخاص کی خوش انتظامی کا فائدہ تقسیم دولت کی روز افزوں عدم مساوات کی معاشری خرابی کو زائل کر دیتا ہے یا نہیں؟

88 حصص کی انتقال پذیری سے بالعموم دوسرے اور بھی ناگوار نتائج پیدا ہوتے ہیں: یعنی انتظام صرف لائق اور ہوشیار ہاتھوں میں نہیں آتا بلکہ غیر محتاط اور بے اصول ہاتھوں میں بھی چلا جاتا ہے۔ کمپنی کے نظما اور دیگر اندرونی واقف کار اشخاص جنھیں کمپنی کی آئندہ توقعات کے متعلق بہترین معلومات حاصل ہوتی ہیں حصص کی خرید و فروخت میں معمولی حصہ داروں سے ناجائز طریقے پر فائدہ حاصل کرتے ہیں۔ قانون اور رائے عامہ کی نظر میں اس عمل کو ویسا جواز حاصل نہیں ہے جیسا کہ معمولی حصہ داروں کی خرید و فروخت کو! قانون کی نظر میں ڈائرکٹر یا ناظم کمپنی امین یا معتمد علیہ کی حیثیت رکھتا ہے، لہٰذا وہ اسبات کا مجاز نہیں ہے کہ جن اشخاص کے اغراض کا وہ محافظ و امین مقرر کیا گیا ہے ان سے معاملہ کر کے خود فائدہ حاصل کرے اور اس قسم کے غیر دیانت دارانہ فعل سے حاصل کردہ منافعہ کو لوٹانے یا اگل دینے کا وہ از روئے معاہدہ پابند ہوتا ہے۔ کسی معمولی اور معتدل پیمانہ کی کمپنی میں، جس کے حصص ایک گٹھی ہوئی جماعت کے قبضے میں ہوتے ہیں، امانتی فرض کی خلاف ورزی سے رائے عامہ بھی چین بہ جبین ہوتی ہے۔ لیکن بڑی کمپنیوں میں اندرونی معلومات سے فائدہ اٹھا کر فرضی خرید یا احتکار اور تخمینی کاروبار کے ذریعے سے نفع حاصل کرنے کو کاروباری حلقوں میں سنجیدگی کے ساتھ مذموم نہیں قرار دیا جاتا؛ اور اس کی وجہ زیادہ تر یہ ہے کہ ایک کثیر تعداد ایک ہی کھیل کھیلتی یا کھیلنے کی کوشش کرتی ہے۔ تمسکات کے خریداروں اور فروشندوں کی پوری جماعت ایک دوسرے کو دھوکا دینے کی تاک میں رہتی ہے؛ اگر کسی کو ناکامی ہوتی ہے تو وہ بدقسمتی کے باعث یا تیز طبعی یا ہوشیاری کی کمی کی وجہ سے ہوتی ہے، نہ کہ جلب منفعت کے ارادہ و نیت کی عدم موجودگی کی وجہ سے۔ صرافے کی قمار بازی

باب ۶
منفعیت کی
اجتماعی تنظیم

ہیں، پانسہ پھینکنے یا تاش کھیلنے اور غلہ یا روئی کی تخمین کے مثل، حریص اور خود غرض کثیر التعداد اشخاص کی موجودگی ہی معدودے چند قوی، ہوشیار، چالباز اور موقع جو اشخاص کے لیے مقابلۃً مواقع پیدا کرتی ہے۔

یہاں اتنا اور کہہ دینا ناواجب نہ ہوگا کہ انجمن سرمایۂ مشترک کے ڈائرکٹروں اور عہدہ داروں نے اپنے فرائض کو اکثر نہایت دیانت داری کے ساتھ انجام دیا ہے؛ خاص کر ایسی کمپنیوں کی صورت میں جو معتدل پیمانے پر کام کرتی ہیں، اور جن میں — جیسا کہ ابھی بیان کیا جا چکا ہے، عوام الناس کی رائے بد دیانتی کو مذموم قرار دینے میں اب بھی بہت قوت اور اثر رکھتی ہے۔ اور تقریباً بلا استثنا ایسی کمپنیوں میں بھی، جن کی ملکیت متفرق ہاتھوں میں ہوتی ہے، حصہ داران رجسٹر شدہ کے حقوق کی نگہداشت پوری طرح کی جاتی ہے اور ان کا احترام کیا جاتا ہے۔ حصہ دار، کمپنی کے ہر منافع میں شریک ہوتا ہے، خواہ وہ کمپنی مذکور کے تفصیلی و فروعی انتظامات سے کتنا ہی ناواقف و لاعلم کیوں نہ ہو۔ حصہ دار کے حقوق کا اس طرح لحاظ فی الحقیقت مشترکہ شغل اصل کی اساسی و ناگزیر شرط ہے۔ وہ دلالوں کی نیک نیتی اور دیانت داری کے مشابہ ہے کہ ایک ہی اشارہ سر یا فروبیع میں ایک ہی جنبش قلم سے طے کردہ معاملے کی
89 بہ حزم و احتیاط پابندی کی جاتی ہے۔ اگر لین دین کی قرارداد اور معاہدات کی پابندی کا اطمینان بخش انتظام نہ ہو تو مشترکہ شغل اصل کی عمارت پوری کی پوری منہدم ہو جائے گی۔ حصص کی خرید و فروخت کرنے اور حصہ دار بننے کے عمل ہی میں چابکدستی اور الٹ پھیر کا موقع ملتا ہے۔ چنانچہ یہاں بھی اصابت رائے سے کام لینے، اور عہدے کا غلط اور ناواجب استعمال کرنے، کے مابین صحیح اور باریک امتیازی خط کھینچنا، بعض اوقات مشکل ہو جاتا ہے۔

۴۔ سرمایۂ مشترک کی انجمنوں کی ترقی کا ایک اور نتیجہ مالی کاروبار کرنے والے بچولیوں یا او ساطی کی روز افزوں قوت ہے۔ شغل اصل کرنے والا نہ صرف اصل کے انتظام سے دست کش ہو گیا ہے؛ بلکہ پیدائش اصل کے لیے اپنی پس انداز کردہ رقوم کو استعمال کرنے کے بارے میں بھی خود غور و فکر کرنے اور اصابت رائے سے کام لینے سے دست بردار ہو گیا ہے۔ شغل اصل کی شکل کی تعیین و رہنمائی کرنے والے اہم ترین عامل

باب ۶
منفعیت کی اجتماعی تنظیم

شغل اصل کرنے والے بنک ہیں: چنانچہ انگلستان اور ریاستہائے متحدہ امریکا کے تاریخی خانگی ساہوکارے یا بنک کار کوٹھیاں مثلاً بیرنگس [۱]، روتھس چائلڈز [۲]، اور مارگنس [۳] یہی شغل کرتی تھیں؛ علیٰ ہٰذا موجودہ زمانے کے ترقی یافتہ ملکوں ہیں (اور جرمنی میں غالباً سب سے نمایاں طور سے) بنک کا کاروبار کرنے والے جدید الوضع اداروں کا یہی وظیفہ ہے۔ ان سے "عوام الناس"، تمسکات اور خاص کر سرمایہ مشترک کی انجمنوں کے اسٹاک اور بونڈ حسب ضرورت خریدتے ہیں: یہ خریداری "کوٹھی کا کاروبار کرنے والے بنک کی شہرت اور عرف عام سے بہت کچھ متاثر ہوتی ہے" اور فرد واحد کی حد تک شغل اصل کا عمل ہوتی ہے۔ کس طرح کی کاروباری انجمنوں کی تنظیم کرنی پڑے گی، کن صنعتوں کو چلانا ہوگا، کونسی ریلوں، معدنیات اور کارخانوں میں سامان مہیا کرنا ہوگا — یہ سب امور کوٹھی کا کاروبار کرنے والے اوساط صنعت کے عملی منتظموں سے مشورہ کرکے طے کرتے ہیں۔

اسی بنا پر کثیر التعداد شغل اصل کرنے والوں کی تائید اور ان کا اعتماد حاصل ہونے کی وجہ سے ساہوکاروں کو عظیم الشان قوت حاصل ہو رہی ہے۔ عام طور سے یہ کہا جاتا ہے کہ کسی ایک حوصلہ مند کاروبار یعنی کسی ایک ریل، فیکٹری، یا متعدد فیکٹریوں، ایک معدن یا متعدد معدنوں کی "نگرانی" کسی فرد واحد یا چند افراد کے ہاتھ میں ہوتی ہے؛ اور عوام الناس کروڑوں اور اربوں ڈالر قیمتی اصل تنہا مارگنس یا روتھس چائلڈز کے زیر تسلط دیکھ کر محو حیرت ہو جاتے ہیں! مگر اس قسم کی نگرانی کے معنی لازمی طور پر یا عام طور پر یہ نہیں ہیں کہ ان اربوں ڈالر کے مالک تنہا بنک ہی ہیں؛ بلکہ واقعہ یہ ہے کہ اس کا مطلب ارتکاز قوت ہے جو اس اعتماد اور بھروسے پر مبنی ہے جو لاکھوں شغل اصل کرنے والے اشخاص، چند ذی حیثیت و معزز شخصیتوں کی اصابت رائے اور رہنمائی پر رکھتے ہیں۔

90 چند ہاتھوں میں "نگرانی" کا ارتکاز سب سے زیادہ نمایاں طریقے پر ریاستہائے متحدہ

---

[۱] Barings.

[۲] Roths childs.

[۳] Morgans.

باب ۷ صنعت کی اجتماعی تنظیم

امریکا میں ظاہر ہوتا ہے۔ اگرچہ امریکا والے سیاسی انتظام و نگرانی میں مرکزیت پیدا کرنے سے خاص طور سے اعراض و پہلو تہی کرتے رہتے ہیں؛ لیکن صنعتی انتظام کی مرکزیت کو قبول کرنے میں انھوں نے کوئی پس و پیش یا تامل نہیں کیا۔ یہ امر عجیب و غریب ہے کہ انگلستان کے سیاسی معاملات میں تو انتظام یا ذمہ داری کی مرکزیت انتہائی مقام تک پہنچی ہوئی ہے (کم از کم مرکزی حکومت کی حد تک تو ضروری ہے) لیکن صنعت میں انتظام ایک منتظم کے بجائے متعدد نظماء یا ڈائرکٹروں کے ہاتھوں میں ہوتا ہے، اور مجلس نظما کے صدر نشینوں کے انتظامی اختیارات اب بھی سختی کے ساتھ محدود ہیں۔ اس کے برعکس ریاستہائے متحدہ امریکا میں سیاسی تنظیم میں تو ابھی تک "تحدیدات و فاصلات" کے روایات پر عملدرآمد ہے اور مرکزیت کا فقدان ہے! اور دوسری جانب صنعت میں بڑی بڑی مشترکہ انجمنوں کے نظماء بالعموم بالکل بے اختیار اور مجلس نظما کے صدر نشین تقریباً با اختیار آمر مطلق ہوتے ہیں۔ اس میں شک نہیں کہ اس یک شخصی طریق حکمرانی کی ترقی نے ہمت و بے باکی اور کارکردگی و پیدا آوری کو فروغ دیا ہے اور صنعتی ترقی کی رفتار کو تیز کر دیا ہے۔ لیکن اس نے قوت و اقتدار میں اس حد تک ارتکاز پیدا کر دیا ہے کہ موجودہ بے اطمینانی حق بجانب ثابت ہوتی ہے۔

۵۔ مشترک سرمایے کی تنظیم کی ترقی و تہذیب کا ایک اور نتیجہ ہے، اس نتیجے میں نہ صرف شغل اصل کی سہولتوں کا اضافہ ہے بلکہ معمولی شغل اصل کرنے والے کی حیثیت کی ثبات پذیری کی ترقی بھی ہے۔ رقم پس انداز کرنے والوں کے انبوہ کثیر کی تائید اور گاہکی حاصل کرنے کے لیے مالی کاروبار کرنے والے اوساط یا بچولیوں کی باہمی مسابقت اور جدت طرازی شغل اصل کے زیادہ سے زیادہ محفوظ اور بہتر طریقے مہیا کر رہی ہے۔ ہر قسم کے تمسکات بغرض فروخت پیش لئے جاتے ہیں، نہ صرف وہ جن میں خطرات اور جوکھم کی زیادتی کے ساتھ زیادہ منافع ملنے کا امکان ہوتا ہے؛ بلکہ وہ تمسکات بھی جو کم نفع آور لیکن خطرات سے خالی اور بالکل محفوظ ہوتے ہیں۔ خطرات سے محفوظ ہونے کے اعتبار سے سرکاری تمسکات اب بھی ایک خاص امتیازی حیثیت رکھتے ہیں: چنانچہ ان سے بہت قلیل شرح سود وصول ہوتی ہے۔ انجمن سرمایۂ مشترک کے تمسکات بھی جو ان سے

باب ۶
منفعت کی اجتماعی تنظیم

کسی طرح کم محفوظ نہیں ہوتے، بغرض فروخت پیش کئے جاتے ہیں۔ اور ان کے خریدار انھیں خرید کر اپنے اصل اور آمدنی کو برقرار رکھنے کی تمام فکروں کو دور کر دیتے ہیں۔ جائداد غیر منقولہ کے مالک کی حیثیت اگر وہ قلیل شرح منافع پر قانع ہو، نہایت مستحکم اور محفوظ ہوتی ہے۔ قدیم زمانے میں یہ مقولہ زبان زد خاص وعام تھا اور اب بھی گاہے گاہے اس کا اعادہ کیا جاتا ہے کہ" دولت کا جمع کرنا دولت پیدا کرنے کے مساوی قابلیت چاہتا ہے"؛ یہ کہ" دولتمندی کے پر ہوتے ہیں"؛ یہ کہ" دولت صرف تین پشت تک ہی جوں کی توں منتقل ہو جاتی ہے"۔ لیکن اگلے زمانوں کے یہ مقولے اب صادق نہیں آتے۔ خصوصاً مشترک تنظیم کے نتیجے کے طور پر ایک قسم کی بے غش اور خالص جائداد پیدا ہو گئی ہے جو صنعتی انقلابات سے محفوظ ہے۔ متمول اور خوش حال طبقہ، اگر وہ منافع کی قلیل شرح پر قانع ہو تو اپنی دولتمندی کو تقریباً ناممکن الزوال بنا سکتا ہے اور از روئے توریث اس کو غیر معین مدت تک برقرار رکھ سکتا ہے۔ ایک آرام طلب طبقہ، جس کی بنیاد نظام جاگیریت پر قائم نہیں ہے، 91
بلکہ رقوم پس انداز، شغل اصل اور حاصل خیز حوصلہ طلب کاروبار پر ہے، جدید معاشرے کا ایک مستقل جزو بن گیا ہے۔

باب ہفتم

92
پیدا آوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

(۱) اعلیٰ اجرت (وافر غذا) کا اثر محنت کی پیدا آوری پر؛ اعلیٰ اجرت زیادہ تر کارکردگی کا نتیجہ ہے نہ کہ سبب۔ (۲) پیدا آوری پر مہارت اور ذہانت کے اثرات؛ عام تعلیم؛ فنی و صنعتی تعلیم؛ اس کا اثر فرد واحد اور قوم پر۔ (۳) رہنمائی یا قیادت: کاروباری شخص، سائنس دان؛ آزادی اور نقل پذیری رہنمائی کو ترقی دیتی ہے؛ رہنمائی کے محرکات۔ (۴) قوم کی غیر مادی دولت، اس کو توریث و تربیت کس طرح متاثر کرتی ہے۔

۱۔ صنعت کی پیدا آوری پر، تقسیم محنت، پیدائش بر پیمانہ کبیر کی ترقی، اصل کا استعمال اور اس کی ترقی وغیرہ، جس طرح اثر ڈالتے ہیں، اس پر گزشتہ بابوں میں بحث کی گئی۔ اب بعض دوسرے عاملوں پر جو مزدور کی کارکردگی پر اثر ڈالتے ہیں موجودہ باب میں بحث کی جائے گی۔

ان دوسرے عاملین میں سے ایک مزدوروں کی قابلیت ولیاقت یا کیفیت ہے۔ پیدائش کی ترقی و تکثیر کا دارومدار نہ صرف مزدوروں کی عمدہ تنظیم و رہبری اور ان کو اصل کی سربراہی کرنے پر ہے؛ بلکہ فرداً فرداً مزدوروں کی قوت اور مہارت پر بھی ہے۔ "قوت" اور "مہارت" ان دونوں عاملوں پر علٰحدہ علٰحدہ بحث کی جائے گی۔

ایک نظریہ ہے جس کو دخانی انجن کا "نظریۂ کارکردگی محنت" کہا جاسکتا ہے:

باب ۔ پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

اس کا مطلب یہ ہے یا غالباً یہ اخذ کیا جا سکتا ہے کہ مزدور جتنا کھاتا ہے اسی کے تناسب اس کو قوت اور توانائی حاصل ہوتی ہے؛ جتنی زیادہ اس کو غذا دی جائے گی اتنا ہی زیادہ وہ قوی اور کام کرنے کے قابل ہو گا؛ ــــ اس کو یوں سمجھو کہ انجن میں جس قسم کا ایندھن جلایا جائے گا اسی قسم کی قوت بھی حاصل کی جا سکے گی ۔ مزدور کو بہتر اور عمدہ غذا دو تو وہ تمھارے لیے بہتر اور عمدہ کام انجام دے گا ۔ یہ نظریہ بظاہر یہ بتلاتا ہے کہ مزدور کو اعلیٰ اجرت دینا آجر کے لیے ہمیشہ فائدہ بخش ثابت ہوگا؛ کم از کم اس کے منافعہ کو برقرار رکھنے کے لیے ناگزیر ہو گا ۔

اس خیال میں بڑی حد تک صداقت موجود ہے؛ چنانچہ نظریہ سادہ ترین بے مہارت محنت پر جو سخت اور مسلسل جسمانی مشقت چاہتی ہے خاص طور سے صادق آتا ہے ۔ بعض اوقات جسمانی محنت کرنے والے مزدوروں کو اس قدر کم غذا 93
ملتی ہے کہ اس سے ان کی طاقت و توانائی پر بڑا اثر پڑتا ہے ۔ مزدوروں کی بڑی بڑی جماعتوں سے اپنی نگرانی میں کام لینے والے آجروں کو معلوم ہے کہ مزدوروں کو اشیائے خور و نوش کی وافر مقدار بہم پہنچانا منفعت بخش ہوتا ہے ۔ فوجی کارروائیاں، جن میں سخت محنت کرنی پڑے؛ خاص کر جب کڑی منزلیں طے کرنی پڑیں، اس وقت زیادہ کامیاب ثابت ہو سکتی ہیں جبکہ عام لشکریوں اور سپاہیوں کو اچھی خوراک کافی مقدار میں دی جائے ۔ پسماندہ اور نیم مہذب ملکوں: مثلاً چین اور ہندوستان میں لاکھوں آدمی فاقوں بسر کرتے ہیں اور انھیں پیٹ بھر کھانے کو نہیں ملتا ۔ یہ بہت ممکن ہے کہ ان کو زیادہ غذا اور بہتر مکان مہیا کرنے سے ان کی کارکردگی میں اضافہ ہو جائے ۔ ترقی یافتہ ملکوں میں بھی مزدوروں کی خاصی بڑی تعداد کے بارے میں یہی صورت حالات پائی جاتی ہے ۔ مسٹر راون ٹری نے انگلستان میں شہر یارک کے معاشی حالات کے بارے میں تحقیقات کر کے اُس اجرت متعارفہ (اجرت بصورت زر) کا ایک تخمینہ مرتب کیا تھا، جو مزدور کی کارکردگی کو قائم رکھنے کی غرض سے انگلستان کی موجودالوقت قیمتوں کے حساب سے کھانے پینے کی چیزیں خریدنے، مکان کا کرایہ ادا کرنے، اور لباس خریدنے کے لیے ازبس ضروری تھا ۔ یہ رقم پانچ آدمیوں کے ایک خاندان کے لیے ۲۰ شلنگ

باب ۴
پیدا آوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

فی ہفتہ ہوتی تھی۔ مگر یارک میں مزدوری پیشہ طبقہ کا ۴/۱ حصہ ایسا تھا جس کی اجرت اس اوسط رقم سے بھی بہت کم تھی[1]۔ یورپ کے اکثر دوسرے حصوں میں بھی کثیر التعداد مزدوروں کے لیے اسی قسم کے مایوس کن اور ہمت فرسا حالات پائے جاتے ہیں؛ اور باوجود اس کے کہ ریاستہائے متحدہ امریکا میں اجرت کی عام سطح اس سے بہت زیادہ بلند ہے، یہاں ممکن ہے کہ بعض مزدور ایسے ہوں (گو دوسرے ملکوں سے مقابلۃً بہت کم ہیں لیکن فی نفسہٖ ان کی مجموعی تعداد حقیر اور نظرانداز کرنے کے قابل نہیں ہے) جن کی حالت بھی اسی طرح خستہ اور یاس انگیز ہو۔

بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ جہاں مزدوروں کو ادنیٰ ترین اور کم مقدار میں غذا ملتی ہے وہاں ان کی اجرت کو قوت لایموت کے ایسے معیار تک بڑھا دینا وقت طلب نہ ہوگا جو ان کی کامل جسمانی مستعد کاری کو برقرار رکھنے کے لیے کافی ہو۔ اس لیے کہ وہ جب زیادہ کام کرسکیں گے تو زیادہ مقدار میں اشیا تیار ہوں گی اور ان زائد اشیا کی قیمت سے ان کی زائد اجرت ادا کی جاسکتی ہے؛ لیکن صورت معاملہ اس قدر سیدھی سادی نہیں ہے جیسی کہ بادی النظر میں معلوم ہوتی ہے۔ گو ممکن ہے کہ مزدوروں کی مستعد کاری میں بڑھیا غذا سے اضافہ ہو اور گو اس طرح ممکن ہے کہ قوم زیادہ صحت ور اور خوشحال جماعت بن جائے؛ لیکن یہ ضروری نہیں ہے کہ اس شخص کو بھی لازماً فائدہ حاصل ہو جو مزدوروں کو پیشگیاں ادا کرتا ہے۔ اگر فی الحقیقت مزدور غلام ہوتے تو ان کو بڑھیا غذا دینے سے براہ راست کچھ نہ کچھ فائدہ حاصل ہوتا؛ اس لیے کہ وہ مستقلاً آقا ہی کی ملک رہتے، اور آقا ہی کو اس تخم ریزی کا پورا ثمر ملتا۔ لیکن واقعہ یہ ہے کہ غلاموں کے بارے میں بھی وافر غذا کی سربراہی کے مصارف برداشت کرنا ہمیشہ منفعت بخش نہیں ہوتا؛ بلکہ اس کی بجائے ممکن ہے کہ یہ طریقہ زیادہ کم خرچ اور نفع بخش ہو کہ اُنھیں کم غذا دے کر زیادہ کام لیا جائے، چند برس کے اندر ان کو تھکا کر بے کار کر دیا جائے، اور اس مذموم سلسلے کو جاری رکھنے کے لیے از سر نو غلام مہیا کئے جائیں؛ چنانچہ رسم غلامی کے رواج کے زمانے میں ریاستہائے متحدہ

94

[1] دیکھو بی، ایس۔ راون ٹری کی کتاب موسوم بہ Poverty: a Study of Town Life باب ۴۔

باب ۴ پیداآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

امریکا کے جنوبی علاقوں میں یہی عملدرآمد تھا۔ بہر طور یہ ظاہر ہے کہ آزاد اشخاص کی مثال اس سے اساسی طور سے مختلف ہے: بڑھیا غذا سے کارکردگی میں جو اضافہ ہوتا ہے اس سے خود مزدور ہی متمتع ہوتا ہے۔ کوئی آجر جو مطلوبہ پیشگیاں ادا کرتا ہے اسبات کی ضمانت نہیں حاصل کر سکتا کہ اس کی خرچ کردہ رقم اُسے واپس ملجائیگی یا اس کے نقصان کی تلافی ہوجائے گی؛ کارکردگی پر بڑھیا غذا کے اثرات فوراً یا یقینی طور سے ظاہر نہیں ہوتے۔ اس کا عمل سریع نہیں ہوتا، اس لیے کہ کمزور اور انحطاط پذیر مزدوروں کی جسمانی حالت کی اصلاح کرنے اور ان کو طاقتور بنانے میں وقت لگتا ہے۔ یہ عمل یقینی اس لحاظ سے نہیں ہوتا کہ مزدوروں میں سے بعض مسلسل سخت محنت کی وجہ سے اس قدر کمزور ہوجاتے ہیں یا پیدائشی طور سے اس قدر ناتوان ہوتے ہیں کہ ان کا صحت ور اور تندرست بننا قطعی نہیں ہوتا۔ اگر اس طرح کے کمزور اور کم غذا پانے والے مزدوروں پر باقاعدہ محنت اور نگہداشت کر کے ان کو پورا تندرست و توانا بھی بنا دیا جائے تو بھی ان میں بے اعتباری اور خطرات پائے جاتے ہیں اور یہ امکان بھی ہوتا ہے کہ مزدور حیات تازہ اور ازسرنو صحت پا کر کسی دوسری جگہ ملازم ہوجائیں۔ چنانچہ جویائے منافع آجر اس قسم کا برتاؤ کر کے مزدوروں سے اچھی توقعات نہیں قائم کر سکتا۔ صرف ایسے خاص اور غیر معمولی حالات میں جبکہ مزدوروں کی بڑی جماعتیں دور افتادہ مقامات میں کام کر رہی ہوں، اور اپنے کام پر جمے رہنے کے لیے کم و بیش مجبور ہوں: مثلاً نہر پناما کی کھدائی میں یا ریلوے لائنوں اور سڑکوں کی تعمیر میں مصروف ہوں، — البتہ آجر کے لیے یہ چیز منفعت بخش اور سودمند ہوسکتی ہے کہ وہ مزدوروں کے مطلوبہ ضروریات کی افراط کے ساتھ بہم رسانی کرے۔

جن مزدوروں کو پیٹ بھر کھانا نہیں ملتا، خواہ ان کی تعداد موجودہ زمانے کی قوموں میں کتنی ہی کم کیوں نہ ہو، ان کی حالت ایک تکلیف دہ اور روح فرسا سوال پیش کرتی ہے۔ ان کو کم اجرت اس وجہ سے دی جاتی ہے کہ ان کی مستعدکاری گھٹیا ہوتی ہے؛ اور ان کی مستعدکاری ایک حد تک اس وجہ سے گھٹیا ہوتی ہے کہ ان کو کم اجرت ملتی ہے۔ تاہم وہ بہت سرعت کے ساتھ مائل بہ انحطاط ہوتے ہیں،

باب ب پیدا آوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

اور اگر انھیں خیراتی فنڈوں سے اچھی خاصی مالی امداد بھی دی جائے تو بھی بالعموم ان کی مستعد کاری میں اضافہ نہیں ہوتا؛ وہ اصلاحی تدابیر کو مستعدی کے ساتھ نہ تو اخلاقاً قبول کرتے ہیں اور نہ طبعی طور پر۔ بالغ اور مسن اشخاص بالعموم اصلاح پذیر نہیں ہوتے، صرف نابالغ بچوں ہی کو نگرانی میں لے کر کامیابی کی توقع کی جاسکتی ہے۔ اس وجہ سے ایسی صورتوں میں بھی جبکہ اضافۂ اجرت کے ذریعے سے مزدور کی مستعد کاری بڑھانے کی دلیل بظاہر قوی معلوم ہوتی ہے، اس نتیجے کو حاصل کرنے کے لیے مناسب و صحیح تجویز مرتب کرنا دشوار ہوتا ہے۔ اس سوال کو صرف سرکاری یا نیم سرکاری عمل کے ذریعے سے ہی حل کیا جاسکتا ہے؛ اور اس عمل میں دو امور کا شامل کرنا ضروری ہے: ایک تو نااہلوں
95 کا استیصال یا انسداد اور دوسرے فطری و امکانی صلاحیت رکھنے والوں کی حوصلہ افزائی۔ بایں ہمہ یہ سب استدلال اور خیال آرائی صرف غذا کی اتنی اقل مقدار کے متعلق ہے جو صحت اور طاقت کے لیے ضروری ہے۔ واضح رہے کہ یہ اقل مقدار صحت و طاقت کے لیے ناگزیر ہے نہ کہ قوت لایموت کے لیے۔ انسان کو پورا کام کرنے کے قابل بنانے کے لیے جتنی غذا درکار ہے اس سے کم مقدار پر بھی وہ زندہ رہ سکتا اور کام کرسکتا ہے۔ مستعد کاری کے لیے مقدار غذا کا اوسط کم خوراکی و ناسیری سے زیادہ ہے۔ لیکن جب انسان کو اپنی پوری جسمانی توانائی قائم رکھنے کے لیے حسب ضرورت مل جائے تو اس سے آگے کی رسد نہ ائد از ضرورت ہے؛ اس لیے کہ وہ مستعد کاری میں مزید اضافہ نہیں کرتی۔ اور اگر وہ حاصل ہوی تو یقیناً مہارت اور زیادہ کمائی کا نتیجہ ہوگی؛ ایسی صورت میں وہ اعلیٰ مستعد کاری کا نتیجہ ہوگی نہ کہ سبب۔ الغرض سرگرم محنت کے لیے اوسط مقدار غذا کچھ زیادہ بڑھیا نہیں ہے۔ کھانے کے لیے کافی مقدار میں ترکاریاں، رہنے کے لیے چھوٹا موٹا مکان، پہننے کے لیے سیدھا سادہ لباس؛ یہی وہ چیزیں ہیں جو انسان کو سخت سے سخت کام کرنے کے لیے درکار ہوتی ہیں اور جن کی وجہ سے انتہائی محنت اٹھائی جاسکتی ہے۔ ایک محتاط اطالوی یا چاول کھانے والے چینی کو اگر سیدھی سادی کافی مقدار غذا دستیاب ہوجائے تو وہ اسی قدر کام انجام دے سکتا ہے جس قدر کہ ایک گوشت خوار آئرستانی امریکن۔ زندگی کے بعض شائستہ مشغلوں میں مستعد کاری کے لیے مقدار غذا کا اوسط فراخ دلی

باب ۸ پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

سے مقرر کرنا لابدی ہے۔ یہاں مستعد کاری کے لیے اس اوسط سے بڑھیا غذا درکار ہے جو عضلاتی مستعد کاری کے لیے ناگزیر ہے۔ چنانچہ وکیل، طبیب، معلم اور تاجر کا کام جسمانی محنت کرنے والے کے مقابلے میں زیادہ دماغی مستعدی اور تندرستی چاہتا ہے۔ اگر ماحول، دماغ کو کند و مجہول بنا دے یا شوق و ولولے کو سرد کر دے تو مطلوبہ تیز طبعی و ذہانت بالعموم مفقود ہو گی۔ اسی وجہ سے ذہنی و دماغی کام میں مستعد کاری کو قائم رکھنے کے لیے متنوع غذا، رہنے سہنے کے لیے آرام کا مکان، اور پہننے کے لیے صاف ستھرا لباس اہم ضروریات و لازمات میں سے خیال کر سکتے ہیں۔ اس کا ٹھیک طور سے تعین کرنا کسی قدر مشکل ہے کہ مسرت و انبساط بڑھانے والے ایسے ذرائع جو زائد آمدنی سے حاصل ہوتے ہیں دماغی قویٰ سے بہتر سے بہتر طریقے پر کام لینے کے لیے کس حد تک حقیقت میں ضروری ہیں۔ جو اشخاص آرام کی زندگی بسر کرنے اور خوش آیند تفریحات میں وقت گزارنے کے عادی ہو جاتے ہیں وہ یہ کہہ کر اپنا دلی اطمینان کر لیتے ہیں کہ انھیں شگفتہ و تازہ دم رہ کر اپنا کام انجام دینے کے لیے یہ چیزیں ضروری ہیں۔ یہ خیال کرنا کہ یہ چیزیں اس لیے ناگزیر ہیں کہ جس کام کے انجام دینے سے زیادہ آمدنی حاصل ہوتی ہے وہ زیادہ فراخی کے ساتھ زندگی بسر کئے بغیر (جو محض زائد آمدنی سے نصیب ہوتی ہے) انجام نہیں دیا جاسکتا! آمدنی کی موجودالوقت عدم مساوات کو ایک طرح کا عذر یا حق بجانب قرار دینا ہے۔ بایں ہمہ سیدھی سادی زندگی اور بلند خیالی ایک دوسرے کے متضاد نہیں ہے یا باہمی تناقص نہیں رکھتی۔ خوش حال 96 طبقے کے اکثر اشخاص جس تعیش اور آرام طلبی کے ساتھ زندگی بسر کرنے کے عادی ہو گئے ہیں اس کو توانائی یا شگفتگی کے نقصان کے بغیر ترک کیا جاسکتا ہے۔ بہترین دماغی کام انجام دینے کے لیے تھوڑا سا آرام، تھوڑی سی فرصت، اور تفریح یقیناً ضروری ہے، لیکن اس کے لئے معتدل آمدنی اور مصارف کا ایسا اوسط بالکل کافی ہو گا جو خوش حال طبقے کے اکثر و بیشتر افراد کے اعلیٰ مصارف سے بہت زیادہ کم ہو۔

۲۔ مہارت و ذہانت، طاقت و قوت سے جداگانہ امور ہیں۔ ان کا اثر انفرادی مزدور کی کارکردگی اور بحیثیت مجموعی صنعت کی پیدآوری پر بہت قوی پڑتا ہے۔

باب
پیدآوری پر
اثر ڈالنے والے
بعض اسباب

صنعت وفنون میں جو اصلاحات عمل میں لائی جا سکتی ہیں ان میں سے اکثر کا دارو مدار اعلیٰ درجہ کی ذہانت پر ہے: آفریقہ کا ہاٹن ٹاٹ[1] بہت ہی سیدھے سادے آلات بھی استعمال نہیں کر سکتا؛ اس لیے کہ اس کی دماغی قوت کی پوری طرح نشوونما نہیں ہوتی؛ جنوبی آفریقہ کی سونے اور ہیرے کی کانوں میں حبشیوں کی کثیر تعداد کام پر لگائی جاتی ہے، مگر ان سے معمولی قسم کے کھرپے اور کدال کا کام لیا جاتا ہے۔ کلوں کے چلانے اور اہتمام کے لیے سفید چمڑی کے ماہر اور ذہین میکانکوں (کل کاروں) سے کام لینا ضروری ہے۔ زراعت کے اکثر عملوں میں زمین کھودنے اور ہل چلانے کے سوا بہت کم دوسرا کام کرنا پڑتا ہے؛ لیکن ترقی یافتہ قوموں کی حاصل خیز ورزیدہ زراعت احتیاط، باریک بینی اور ذہانت چاہتی ہے، ایسے کام ہندوستانی کاشتکار قطعاً اور روسی کسان غالباً انجام نہیں دے سکتے۔ موجودہ زمانے کی صنعت کے معمولی روزمرہ کے اکثر کاموں کو ہر وہ شخص انجام دے سکتا ہے جو استقلال کے ساتھ توجہ صرف کرنے کی صلاحیت رکھتا ہو؛ لیکن یہ قوت وصلاحیت، دیر تک اور مسلسل جسمانی محنت کرنے کی آمادگی وقابلیت کی طرح بلا تربیت ومشقت حاصل نہیں ہو سکتی۔ وہ وحشی اقوام میں نہیں پائی جاتی، بلکہ تہذیب یافتہ انسان کا بتدریج حاصل کردہ اکتسابی وصف ہے۔ اس میں شک نہیں کہ کلوں کے چلانے میں ایسا کام روز افزوں بڑھ رہا ہے جس میں اخلاقی وذہنی صفات کسی حد تک مطلوب ہوتے ہیں۔ چنانچہ موجودہ زمانے کی اکثر فیکٹریوں کے کاموں میں مزدور کی حیثیت استقلال اور تیقن کے ساتھ از خود چلنے والی کل سے زیادہ نہیں ہوتی۔ پھر بھی اس قسم کی محنت کے ساتھ ساتھ کچھ تناسب ایسی محنت کا بھی ہمیشہ رہنا ضروری ہے جو زیادہ تنوع پذیر، زیادہ تیز نظر اور اعلیٰ درجے کی تربیت ومہارت یافتہ ہو۔ چنانچہ معمولی مزدوروں کے مقابلے میں میکانکوں کے کام میں یہی امتیازی صفت پائی جاتی ہے: اس میں صحت، باریک بینی، ہوشیاری، مہارت اور ذہانت کے ساتھ کام کرنے کی ضرورت ہے، اور یہ صفات خوبی کار کے لیے ناگزیر ہیں۔

[1] Hottentot

باب ۶۷ پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

محنت کی پیدآوری پر تعلیم کا اثر معمولی نہیں پڑتا۔ بعض اعتبارات سے کسی ملک کی وسیع آبادی کی کارکردگی کو بڑھانے کے لیے تعلیم کی عام نشر و اشاعت بہت مفید ثابت ہوتی ہے، اور بعض دیگر اعتبارات سے تعلیم کی توسیع سے ایسے معاشی سوالات پیدا ہوتے ہیں جن کا حل کرنا آسان نہیں ہے۔

کدال اور کھرپے کا سادہ ترین کام تعلیم یافتہ آدمی جتنی عمدگی سے کرسکتا ہے اسی قدر بہتر اور عمدہ طریقہ پر جاہل مزدور بھی انجام دے سکتا ہے۔ چنانچہ، جیسا کہ ابھی ابھی بیان کیا گیا، یہی حال بڑی حد تک موجودہ زمانے کی فیکٹریوں میں محنت کا ہے! اور بیشتر دستکاریوں میں بھی کتابی تعلیم اعلیٰ درجے کی مہارت کے لئے لابدی نہیں ہوتی قرون وسطیٰ میں یورپ اور موجودہ زمانہ میں جاپان بلکہ فی الحقیقت اکثر علاقہ ہائے یورپ کے دستکاروں کا کام یہی ثابت کرتا ہے کہ جہالت اور تعلیم سے بے بہرہ ہونا اعلیٰ درجہ کی مہارت کے ساتھ آلات کو استعمال کرنے کی راہ میں کوئی رکاوٹ نہیں پیدا کرتا۔

بایں ہمہ یہ حقیقت ناقابل تردید رہتی ہے کہ تعلیم کی عام نشر و اشاعت پیدآوری کو بڑھانے کا ایک نہایت ہی موثر ذریعہ ہے۔ خاص کر اس لحاظ سے کہ تعلیم کارکردگی میں نئی جان ڈالتی اور اس کو فروغ دیتی ہے۔ جب کوئی صنعت یا فن تدریجی مراحل طے کرکے سیکھا جاتا ہے (چنانچہ انسان نے جیسا کہ تاریخ سے ثابت ہوتا ہے اکثر فنون و صنائع اسی طریقہ سے حاصل کئے) تو محض ایک نسل سے دوسری نسل میں اس کا انتقال اور قیام و دوام بلکہ اس کی تکمیل بھی کتابی تعلیم کے بغیر محض تقلید یا نقالی سے انجام پاتی ہے؛ لیکن اصلاحات و ترقیات کی سریع توسیع اور ان سے استفادہ اس وقت بہت سہل ہوجاتا ہے جبکہ ذہن کی تعلیم و تربیت کی جائے۔ محض نوشت و خواند کی قابلیت ہی پورے طور پر نئی دنیا کو پیش نظر کردیتی ہے۔ جو شخص اتنی قابلیت کا مالک ہوتا ہے وہ تمام بنی نوع انسان کے تجربات کی معلومات حاصل کرسکتا ہے، اس طرح معلومات بہم پہنچانے کا ذریعہ محض اس کے معلم اور والدین ہی نہیں رہتے۔ فی زمانا کلوں میں جو سب سے بڑی ترقی رونما ہوئی ہے وہ یہ ہے کہ مختلف النوع کلوں کے متحد الاغراض اجزا یا پرزوں میں یکسانیت پیدا ہوگئی ہے اور ایک دوسرے کے بدل کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے، اس توسیع ترقی کا دارومدار بیشتر ابتدائی تعلیم کی وسیع نشر و اشاعت

باب ۳ پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

پر رہا ہے۔ ایک پیچیدہ آلہ یا کل: مثلاً ہل، درانتی، سائیکل اور موٹر کار موجودہ زمانے میں معیاری نمونہ کے مطابق تیار کی جاتی ہے اور ہر کل کے خاص خاص اجزاء اور پرزے سب ایک ہی پیمانے پر بنائے جاتے ہیں۔ جب کل کا کوئی حصہ بگڑ یا ٹوٹ جاتا ہے تو اس کی جگہ نیا مطلوبہ جزو فوراً نصب کردیا جا سکتا ہے۔ اس طریق سے اتنا فائدہ ہوا ہے کہ جہاں مرمت کے کارخانے فاصلہ پر واقع ہیں وہاں بھی پیچیدہ کلوں کا استعمال ممکن ہوگیا ہے؛ لیکن کلوں کو چلانا اور ان کے استعمال سے فائدہ اٹھانا اسی صورت میں ممکن ہے جبکہ کسی قدر ذہانت کے ساتھ ساتھ ان ہدایات
98 کو پڑھ اور سمجھ سکیں جن میں کلوں کو چلانے کا طریق درج ہوتا ہے۔ ریاستہائے متحدہ امریکا میں محنت کی کفایت کرنے والے ایسے آلات کشاورزی بہت کثیر تعداد میں استعمال ہو رہے ہیں جن کے اجزا ایک دوسرے کے مثل اور باہم قابل مبادلہ ہیں؛ ایسے عدیم النظیر استعمال کا دارومدار نہ صرف وہاں کی عام ذہانت و تیز فہمی پر ہے بلکہ ابتدائی تعلیم کی نشرواشاعت پر بھی ہے۔ گزشتہ تین عشروں کے دوران میں جرمنی نے صنعت و حرفت میں جو حیرت انگیز ترقی کی ہے اس کا سبب زیادہ تر یہی عاملین ہیں۔

فنی و صنعتی تعلیم بظاہر ایک راست معاشی اثر رکھتی ہے: سیول انجنیروں، میکانیکل انجنیروں اور برقی انجنیروں کی تعلیم و تربیت۔ مثلاً بعد نسل الکتسابی فنون کو باقی اور محفوظ رکھتی ہے، وہ فنون کی ترقی کے حق میں مہمیز کا کام کرتی ہے۔ زمانہ گزشتہ کے عظیم ایجادات و ترقیات کسی تجربہ خانہ سے جس قدر عام طور سے رونما ہوئے اسی قدر کارخانوں سے بھی رونما ہوئے۔ موجودہ زمانے کے حالات کے تحت اور خاص کر ایسی حالت میں جبکہ نیچرل سائنس کو فنون میں باقاعدہ طریقوں سے استعمال کیا جا رہا ہے، اس کا قرینہ ہے کہ تجربے خانے روز افزوں زیادہ سے زیادہ کام انجام دیں، نہ صرف براہ راست ایجادات کی شکل میں جو ان تجربہ خانوں سے زور و شور کے ساتھ آئے دن رونما ہوتے رہتے ہیں؛ بلکہ بالواسطہ ان اشخاص کے کام کی شکل میں بھی جو ان تجربہ خانوں کی تعلیم و تربیت سے فیضیاب ہوکر نکلتے ہیں۔

باب ۔ پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

موجودہ زمانے میں متعدد صنعتوں اور پیشوں کی تعلیم و تربیت کا میلان روز افزوں باقاعدگی کی طرف ہے؛ انجنیر یا مہندس اپنے فن کی اساسی تعلیم و تربیت کسی کارخانے یا میدان میں نہیں پاتا بلکہ متعلقہ فن یا صنعت کی مخصوص درس گاہ میں پاتا ہے۔ طبیب یا وکیل اپنی اساسی تعلیم و تربیت کسی پیشہ ور طبیب یا وکیل سے حاصل نہیں کرتا؛ بلکہ ان پیشوں کی تعلیم دینے والے ادارہ یا مکتب سے۔ عام میکانی صنائع و فنون میں صنعتی تعلیم کی توسیع میں بھی یہی تحریک دکھائی دیتی ہے۔ گزشتہ کئی صدیوں سے ان فنون کی تنقیل اور ان کے قیام و دوام کا یہ طریقہ مروج رہا ہے کہ کسی دستکار کی نگرانی میں اور اس کے تحت کارآموزِ مبتدی کام سیکھا کرتے تھے؛ لیکن موجودہ زمانے کے صنعتی حالات نے کارآموزی کے طریق کو بالکل غیر موثر اور متروک العمل بنا دیا ہے۔ گزشتہ زمانے کا 'معلم' یا 'استاد' تقریباً مفقود ہوگیا ہے؛ اس کی جگہ موجودہ زمانے میں بڑے آجر نے لی ہے، جو اپنے تحت کے انفرادی مزدوروں سے خواہ وہ جوان ہوں یا بوڑھے بالکل بے تعلق اور الگ تھلگ رہتا ہے۔ صنعتی تعلیم و تربیت کے ابتدائی مرحلے گزشتہ زمانے میں کارآموزی کے طریق سے طے پاتے تھے، اب انھیں باقاعدہ فنی درس گاہوں کے ذریعہ سے طے کرنا پڑتا ہے؛ اور وہ عوام کی تعلیم کے نظام عمومی کا جزو بن گئے ہیں۔ وہ وقت دور نہیں ہے جبکہ مختلف صنائع اور پیشوں میں معمولاً اس قسم کی مختلف فنی درسگاہوں کے ذریعے سے داخلہ اسی طرح ہوا کرے گا جس طرح نام نہاد آزاد و شریف پیشہ مثلاً طبابت وغیرہ میں متعلقہ درس گاہوں کے ذریعے سے ہوتا ہے۔ اس قسم کی تعلیم کا جو اثر افراد پر اور قوم پر پڑتا ہے اس کے درمیاں ہمیں باریک امتیاز قائم کرنا ضروری ہے۔ جہاں تک افراد کا تعلق ہے تعلیمی مواقع کی عام توسیع کا نتیجہ محض یہ ہوتا ہے کہ یکسانیت اور مساوات رونما ہوتی ہے؛ اور قوم کا جہاں تک تعلق ہے اس سے عام خوبی کار میں اضافہ ہوتا ہے۔ لیکن اس میں عام خوبی کار کو بڑھانے کا اس درجہ قرینہ نہیں ہے جس درجہ کہ بعض افراد کی اجرت کو بڑھانے کا امکان ہے۔ اس کا یہ میلان ہوسکتا ہے کہ وہ ان اشخاص کے درمیان کسی حقوق یافتہ حیثیت کو جواب صنعتی یا پیشہ ورانہ مہارت رکھتے ہوں منہدم کردے؛ اور اس کا یہ بھی میلان ہوسکتا ہے کہ ان کی اجرت میں کمی کردے۔ اس کے برعکس وہ ایسے اشخاص 99

باب ۶ پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

کی اجرت میں اضافہ کر دیتی ہے جو آسانی کے ساتھ اس قسم کی مہارت حاصل کرنے کے قابل ہوتے ہیں۔ مزدور سبھائیں عام طور سے تجارتی یا پیشہ ور درس گاہوں کے قیام کے خلاف ہیں؛ ان کو یہ خوف ہے کہ درس گاہوں کا قیام ایسے پیشوں میں جن میں اعلیٰ اجرت ملتی ہے اجرت کی شرح کو کم کر دے گا۔ گویہ خوف بڑی حد تک مبالغے سے مملو ہے لیکن کلیتہً بے بنیاد نہیں ہے؛ جو لوگ تعلیم کے فوائد کے متعلق شد و مد کے ساتھ گفتگو کرتے ہیں اور خاص کر صنعتی تعلیم کے فوائد کے متعلق، وہ ایک ماہر مزدور یا تربیت یافتہ انجنیر کی اعلیٰ اجرت کے مقابلے میں ایک غیر مہارت یافتہ مزدور کی ادنیٰ اجرت کو پیش کرتے ہیں، اور یہ خیال کرتے ہیں کہ ان دونوں کا فرق دونوں کی اضافی پیدآوری کا پیمانہ ہے۔ وہ اس امر کو فراموش کر دیتے ہیں کہ اگر سب آدمی اس پیشے کی تربیت بآسانی حاصل کر سکیں جس میں اعلیٰ اجرت ملتی ہو تو اس پیشے میں اشخاص کی تعداد کثیر ہو جائے گی اور بنا بریں اس میں اجرت کی سطح کم ہو جائے گی۔ اس میں کوئی شبہ نہیں کہ تمام قسموں کی پیشہ ورانہ تعلیم و تربیت کو عام طور پر اور آزادی کیساتھ وسیع کرنے سے قوم کی پیدآوری بحیثیت مجموعی یقیناً بہت بڑھ جائے گی؛ لیکن یہ توسیع اجرت کے موجودہ فرق و اختلافات کو رفع کر دے گی اور معدودے چند خوش نصیب افراد اور طبقوں کی آمدنی میں بھی تقلیل پیدا کرے گی[1]۔

عام تعلیم اپنے تمام مدارج میں یعنی ابتدائی مدرسوں سے لے کر جامعات تک، اگرچہ واضح طور سے کسی معین صنعتی مقصد کی طرف رہبری نہیں کرتی، بلاشبہ اپنے اندر بڑے بڑے معاشی اثرات رکھتی اور معاشی حیثیت سے بلاشبہ بہت بڑی حد تک اثر انداز ہوتی ہے۔ یہ صحیح ہے کہ وہ بڑی حد تک بجائے خود ایک مقصد ہے یا کم از کم صنعتی مہارت کے سوا دوسرے مقاصد کے حصول کا ایک ذریعہ ہے۔ چنانچہ محض علم و معلومات کی تحصیل ہی بجائے خود ایک خواہش کی تسکین پذیری کرتی ہے، اور بعض اشخاص کے لیے نہ عظیم الشان مسرت بہم پہنچاتی ہے؛ انسانی خصوصیات میں کوئی اور خصوصیت اس قدر نمایاں نہیں ہے جس قدر کہ زمین و آسمان کی تمام اشیا کے متعلق معلومات بہم پہنچانے کا

---

[1] اس مسئلے کے متعلق باب ۱۴ میں تفصیلی بحث کی گئی ہے۔

باب ۱۰۔ پیدا آوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

غیر تسکین پذیر اشتیاق ہے، اور اس اشتیاق کی تسکین پذیری انسانی جد و جہد کے مستقل مقاصد میں سے ایک ہے۔ علاوہ ازیں یہ کہنے کی چنداں ضرورت نہیں ہے کہ علم بہتر طریقہ پر زندگی سے متمتع ہونے کا راستہ کھولتا ہے۔ لیکن با ایں ہمہ عام تعلیم کے اثرات معاشی اعتبار سے اس سے بھی زیادہ قوی ہیں۔ گو لکھنا پڑھنا، کھدائی کرنے والے مزدور کو زیادہ طاقتور نہیں بناتا اور اقلیدس و ادب، میکانک کی مہارت میں براہ راست اضافہ نہیں کرتا۔ لیکن تعلیم تمام تر ذہانت اور قوت تمیز کو نشو و نما دیتی، مواقع سے فائدہ اٹھانے کی صلاحیت پیدا کرتی، اور اصلاحات و ترقیات میں ممد ہوتی ہے۔ تعلیم کا مقصد سنجیدگی، دیانت اور مستقل جد و جہد کا ولولہ پیدا کرنا بھی ہے؛ اس سے خصائل و اوصاف کا معیار بلند کرنے اور دماغی قویٰ کی تربیت کرنے میں جس قدر زیادہ کام لیا جائیگا اسی قدر وہ کند ذہنی کو زیادہ رفع کرے گی اور زیادہ سے زیادہ مفید نتائج پر پہنچائے گی۔ جن صورتوں میں وہ اِن مقاصد کو حاصل کرنے میں ناکام رہیگی تو اس کا علاج صنعتی مہارت کے اغراض کے لیے بھی یہ نہیں ہے کہ تعلیم کو محدود کر دیا جائے بلکہ یہ کہ اس میں اصلاح کی جائے۔

۳۔ محنت کی پیدا آوری پر جو قوی اثر انداز ہوتے ہیں ان میں رہنمائی کچھ کم اہمیت نہیں رکھتی۔ اس رہنمائی کو کاروباری منتظم، انجنیر، صنعتی ماہر اور سائنس داں اشخاص انجام دیتے ہیں؛ جو قوم اچھے رہنما و قائد حاصل کرنے میں کامیاب ہوتی ہے اس کی معاشی کارکردگی پر اس کامیابی کا بہت گہرا اثر پڑتا ہے۔

جب پیچیدہ آلات اور کلوں کو ماہر میکانک ایک دوسرے سے جوڑتے اور مربوط کرتے ہیں اور دوسرے ماہر میکانک ان کو چلاتے ہیں تو یہ کہنے کی ترغیب ہوتی ہے کہ یہ مزدور دولت کے حقیقی پیدا کرنے والے ہیں؛ لیکن خفیف غور و خوض سے معلوم ہوگا کہ اس گروہ میں مجوز یعنی موجدین اور انجنیر بھی شامل کئے جا سکتے ہیں، اور مزید غور کرنے سے ڈائرکٹروں اور آجروں کو بھی اس میں شامل کرنا ضروری معلوم ہوگا۔ یہ آخری طبقہ یعنی کاروباری جماعت، بعض اشخاص اور خاص کر اشتراکیین کی نظر میں، محض دولت کا استحصال کرتی ہے۔ اصلی کام تو بظاہر دوسرے انجام دیتے ہیں اور کاروباری اشخاص بیٹھے بیٹھے منافع کماتے ہیں! اس سے زیادہ ناجائز استحصال اور کیا ہو سکتا ہے! صنعت کی موثر پیدا آوری کا کاروباری شخص کی رہنمائی پر تقریباً ایسا ہی انحصار ہے،

باب ۷
پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

جیساکہ فوج کی خوبی کارکا افسر پر تقسیم عمل کے پیچیدہ نظام کے تحت یہ ضروری ہے کہ پیدائش کے متعدد عامل یکجا کئے جائیں اور موزونیت کے ساتھ متحد کئے جائیں۔ محنت اور اصل کی مختلف قسموں کا بہترین قدرتی ذرائع کے ساتھ استعمال کرنا ضروری ہے۔ پیدا کرنے والے اور صارف کی درمیانی طویل کھائی پر پل باندھنا ضروری ہے۔ کاروباری رہنمائی کی امداد و نگرانی کے بغیر عام طور سے ماہر میکانک۔ اور انجنیر بھی کچھ نہیں کرسکتے : یہ صورت خاص کر وہاں پیش آتی ہے جہاں صنعت سرعت کے ساتھ ترقی کر رہی ہو۔ معاشی ترقی
101 کے لیے جرأت، محنت، باریک بینی، قوت فیصلہ اور اصل پر دسترس ناگزیر ہے؛ جیسے جیسے ہم آگے بڑھیں گے صنعتی رہنمائی کی اہمیت پر تفصیلی روشنی ڈالیں گے۔

دوسری قسم کی رہنمائی سائنس داں شخص کی ہے۔ مادی تہذیب و تمدن کی ترقی کا دارومدار قوانین قدرت کے متعلق معلومات حاصل کرنے پر ہے؛ ہئیت داں، ماہر طبعیات کیمیا داں، اور ماہر حیاتیات، صنائع و فنون کی ترقی کی بنیاد قائم کرتے ہیں۔ اکثر اشخاص کے برعکس ان اشخاص کی کوششوں کا محرک بالعموم زیادہ اعلیٰ قسم کا مقصد: یعنی حقیقت کی ہمہ تن جستجو اور تلاش ہوتا ہے یا شہرت حاصل کرنے کی خواہش ہوتی ہے؛ کوئی مادی صلہ حاصل کرنے کا خیال نہیں ہوتا۔ فنون و صنائع پر سائٹیفک تحقیقات کا اثر، گو اکثر بالواسطہ اور غیر متوقع ہوتا ہے، پھر بھی دور رس نتائج پیدا کرتا ہے مثالاً فیریڈے نے جب برقی لہر کا انکشاف کیا تو صنعتی امکانات اس کے حاشیۂ خیال میں بھی نہ تھے، بایں ہمہ برقی قوت بنانے کے انجن: یعنی 'ڈائی نامو' نے معاشی ترقی پر کس قدر گہرا اثر ڈالا۔[1]

القصہ رہنماؤں کا کال ہے۔ اکثر رہنما سرسری ہوتے ہیں۔ صنعت کو فروغ و ترقی

---

[1] میرے رفیق کار پروفیسر سی۔ یل۔ جیکسن نے میری توجہ حسب ذیل امور کی جانب منعطف کرائی ہے (۱) پرکن کا ارغوانی رنگ کا انکشاف جس نے انی لائن رنگ کی صنعت کی جانب رہبری کی (۲) گریب اور لائیبرمان کی تحقیق الی زارین کے بارے میں جس نے اس رنگ کے مادے کو کوئلے کے ڈانبر یا قیر سے نکالنے کی صنعت کی جانب رہبری کی۔
اسی طرح خالص سائنس کے انکشافات کے نتیجے کے طور پر صنعت میں جو انقلابات ہوئے انکی متعدد مثالیں ہیں۔

باب ۔ پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

دینے کے ذرائع میں کوئی دوسرا ذریعہ اس قدر اہم نہیں ہے جس قدر کہ اعلیٰ درجے کی قابلیت رکھنے والے اشخاص کی تلاش اور ان کی ترغیب و تحریص۔

آزادی انتخاب اور تعلیم کی نشر و اشاعت ہی غیر معمولی ذہانت و قابلیت رکھنے والے اشخاص کی تلاش کا ذریعہ ہے۔ ایسے اشخاص کے طبقے میں، جو اس وقت تعلیم سے بے بہرہ ہیں اور جو کم علم گردوپیش میں فرو ماندہ ہیں، ممکن ہے کہ اکثر افراد اچھی استعداد والے ہوں اور اکا دکا بہت ذہین ہو۔ تعلیم کی وسیع نشر و اشاعت سے عام فائدہ کے علاوہ ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ تعلیم کسی شخص کی خاص قابلیت و صلاحیت کو ابھارتی اور جلا دیتی ہے۔ یہ امر تقریباً یقینی ہے کہ اعلیٰ درجے کی جبلی قابلیت و صلاحیت عام طور سے ایسے اشخاص میں پائی جاتی ہے جن کے لیے تعلیم اور سہولت کی راہیں کھلی ہوئی ہیں۔ یہاں ہم معاشری طبقوں کی نوعیت و اہمیت کے متنازعہ فیہ سوال میں جا پڑتے ہیں۔ یہ ثابت کرنے کے لیے کافی شہادت موجود ہے کہ خوش حال طبقے زیادہ مرفہ الحالی اور آرام سے اس وجہ سے اپنی زندگی بسر کرتے ہیں کہ وہ بحیثیت مجموعی نسبتہً زیادہ عقلی و ذہنی قابلیت رکھتے ہیں؛ لیکن اگر یہ کلیہ صحیح مان لیا جائے تو بھی وہ بہت سے شرائط و مستثنیات کا تابع ہے؛ 102
اور اس کا اقبال کرنا یقیناً ضروری ہے کہ کم خوشحال طبقے کی قابلیت کا کچھ حصہ ظاہر ہونے سے محروم رہتا ہے۔ گو خدا داد قابلیت رکھنے والے اشخاص کی تعداد، ادنیٰ طبقوں کی تعداد کے تناسب سے کم پائی جاتی ہے لیکن ممکن ہے کہ ایسے لوگ بہت ہوں۔ ان طبقوں کی کامل تربیت، ان تمام اوصاف کے مدنظر جو بہترین صلاحیت اور سب سے بڑھ کر رہنمائی کے لیے درکار ہیں، تعلیم کی وسیع اشاعت کا اہم ترین نصب العین ہے۔

آزادی اور جمہوریت، رہنماؤں کی قلیل تعداد کو پوری طرح نشو و ترقی دینے میں بہت بڑا اثر رکھتی ہے: چنانچہ موجودہ زمانے میں جماعتی حقوق کی منسخ سے نہ صرف سیاسی اور معاشرتی نتائج پیدا ہوئے ہیں بلکہ راست معاشی اثرات بھی مترتب ہوئے ہیں۔ اٹھارویں اور انیسویں صدی کے دوران میں انگلستان کے صنعتی تفوق کا موجب و سبب زیادہ تر اس کے آزاد ادارے تھے۔ انگلستان

باب: پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

میں غریب آدمی کے بچے کے لیے ترقی کرنے کے مواقع گو محدود تھے لیکن براعظم کے مقابلے میں بہت زیادہ تھے: چنانچہ انگلستان نے اس سے بہت فائدہ اٹھایا۔ ریاستہائے متحدہ میں موجودہ زمانے میں اس قسم کی سہولتیں اور مواقع پہلے کی نسبت بہت زیادہ بڑھ گئے ہیں جن کی نظیر دنیا کے دوسرے ممالک میں ملنا دشوار ہے۔ چنانچہ ملک کی عجیب و غریب مادی خوش حالی سب سے زیادہ اسی عامل کا نتیجہ ہے۔

جو اشخاص رہنمائی کے اوصاف سے متصف ہوتے ہیں انھیں نہ صرف ایک آزاد میدان دینا ضروری ہے بلکہ انھیں اپنی خداداد قابلیتوں سے پوری طرح کام لینے کے مواقع بہم پہنچانے چاہئیں۔ بظاہر کسی نہ کسی قسم کی عدم مساوات، ترغیب و تحریص دینے کے آلے کے طور پر ناگزیر معلوم ہوتی ہے۔

یہ ظاہر ہے کہ یہاں ہمارے سامنے ایک ایسا سوال ہے جو ان سوالات سے جن پر ہم نے گزشتہ صفحات میں بحث کی بالکل مختلف ہے۔ ایک خداداد قابلیت رکھنے والے شخص کو بہترین طریقے پر کام انجام دینے کے لیے مواقع بہم پہنچانے میں اور اس کو بہترین طریقہ پر کام کرنے کا معاوضہ دینے میں بہت بڑا فرق ہے۔ اس کے موثر، غیر معمولی، اور کمیاب دماغی قویٰ و صفات کے تناسب سے اس کو معاوضہ دینا بظاہر اس کو اپنا کام بہترین طریقہ پر انجام دینے کی ترغیب دلانے کے طور پر ضروری معلوم ہوتا ہے۔ صنعتی رہنمائی کی خداداد قابلیت کا جہاں تک تعلق ہے بنی نوع انسان کا بہر نوع یہی تجربہ رہا ہے۔ معاشی جد و جہد کی تشویق و ترغیب کا کوئی اور ذریعہ اس قدر موثر ثابت نہیں ہوا ہے جس قدر کہ کثیر منافع ملنے کی خوش آئند توقع۔ آمدنی اور جائداد کی عدم مساوات، جہاں تک کہ وہ صنعتی کارکردگی کے اختلافات پر مبنی ہے، پیدائش میں عام اور بہتر کارکردگی کے لیے ایک بہت قوی محرک ہے۔

واقعہ یہ ہے کہ یہ ایک انفرادی نقطۂ خیال ہے؛ اس میں یہ فرض کیا گیا ہے کہ اکثر انسان اپنے لین دین میں اور آمدنی پیدا کرنے کی جد و جہد میں خود غرضانہ محرکات
103 سے متاثر ہوتے ہیں۔ انتہائی اجتماعی نقطۂ خیال یہ ہے کہ انسان کو اپنے قویٰ کے پوری طرح استعمال کرنے کے لیے خود غرضانہ محرکات کے مقابلے میں دوسرے محرکات سے بہت جلد ترغیب دی جا سکتی ہے۔ مگر ان دونوں نقطۂ ہائے خیال میں سے

باب ۶. پیداآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

کوئی خیال ایسا نہیں ہے جس کو بلا ترمیم قبول کیا جا سکتا ہو۔ رہنمائی کی بعض قسمیں ایسی ہیں کہ ان میں معاوضے کا لحاظ کئے بغیر بھی کام انجام دیا جا سکتا ہے۔ جو اشخاص ادبیات، فنون لطیفہ اور خالص سائنس میں اعلیٰ درجہ کی خداداد ذہنی قابلیت رکھتے ہیں، وہ اس سے مسلسل اور معاوضے کی توقع کے بغیر کام لیتے ہیں۔ اس کے برعکس صنعتی رہنمائی اور صنعتی کارکردگی کا انحصار بظاہر محنتانہ پر ہے۔ آیا ان صفات کو عدم مساوات یا عظیم عدم مساوات کے بغیر فروغ دینے کے امکانات ہیں یا نہیں؟ ایک ایسا سوال ہے جس کا تعلق معاشیات کے مشکل ترین سوالات سے ہے: چنانچہ اس کی بحث کسی اور موقع کے لیے ملتوی کر دینا ضروری ہے[1]۔ یہاں اتنا اور کہہ دینا کافی ہے کہ اعلیٰ آمدنی یا بڑھیا منافعہ کا مادی معاوضہ اب تک معاشی رہبری میں تشویق و ترغیب کا عجیب و غریب، موثر اور ناگزیر آلہ ثابت ہوا ہے۔

۴۔ خلاصہ یہ کہ صنعت کی پیداآوری کا دارومدار نہ صرف مادی ساز و سامان پر ہے بلکہ اس چیز پر بھی ہے جس کو ہم غیر مادی ساز و سامان کہہ سکتے ہیں: یعنی وہ صرف اصل کی شکل میں فراہم کردہ دولت ہی پر منحصر نہیں ہے؛ بلکہ اخلاقی اور ذہنی صفات کے مجموعہ پر بھی منحصر ہے۔ اس غیر مادی اصل کے لیے نگہداشت اور تبلیغ و تنقیل اتنی ہی اہم اور ضروری ہے جتنی کہ قوم کے مادی اصل کے لیے۔

تعلیم ایک نسل سے دوسری نسل کو قوم کے محصلہ و مکتسبہ خصوصیات و صفات منتقل کرتی ہے۔ اور یہ خصوصیات ابتدائی نوشت و خواند تک محدود نہیں ہیں؛ بلکہ اعلیٰ درجہ کی اور پیچیدہ ترین صنعتی تعلیم و تربیت بھی ان میں شامل ہے۔ نہ صرف یہ ذہنی اکتسابات بلکہ ان کے مثل اخلاقی صفات بھی لازمی طور پر ایک نسل سے دوسری نسل میں یکے بعد دیگرے منتقل ہوتے رہتے ہیں۔ محنت و مشقت کے عادات، صداقت شعاری، دیانت داری، سنجیدگی، تدبر، دوسروں کا پاس و لحاظ اور مشترکہ مفاد کا خیال، ان سب چیزوں کی نشو و ترقی بتدریج اور آہستہ آہستہ عمل میں آتی ہے؛ اور ان کا دارومدار مثال کے اعادے اور تقلید پر ہے۔

[1] دیکھو باب ۶۷۔

باب: پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

104

یہ چیزیں ایک حد تک وراثتہً بھی ایک سے دوسرے میں منتقل ہوتی ہیں۔ علمائے حیاتیات میں اب تک اس امر کے بارے میں اختلاف ہے کہ آیا مکتسبہ و محصلہ خصوصیات توریثی ہوتے ہیں یا نہیں؟ بظاہر عام خیال یہ معلوم ہوتا ہے کہ یہ خصوصیات توریثی نہیں ہوتے، اور یہ کہ صرف جبلّی صفات باپ سے بیٹے میں منتقل ہوتے ہیں۔ اگر قدرتی اشیاء میں یہی قاعدہ عام ہے تو انسان پر بھی اس کا صادق آنا ضروری ہے: چنانچہ ایک تہذیب یافتہ و متمدن انسان کے صفات میں سے کم از کم چند صفات کو صرف مقررہ تعلیم و تربیت کے ذریعے سے قائم رکھا جا سکتا ہے۔ دوسری صفات ایسی ہوتی ہیں جو اس کی فطرت میں عمل انتخاب کے ذریعے سے ودیعت ہوتی ہیں: یعنی کم تہذیب یافتہ رجحانات بتدریج اور بہت طویل عرصے میں مستاصل ہو جاتے اور ان کی جگہ زیادہ مہذب رجحانات جڑ پکڑتے ہیں۔ انسان کی فطرت تبدیل پذیر اور اصلاح پذیر ہے۔ ہزاروں سال قبل انسان میں جو صفات موجود تھے ان کے مقابلہ میں اب بدرجہا زیادہ مہذب اور عمدہ صفات پائے جاتے ہیں۔ ایسے تدابیر بھی پیش کئے جاتے ہیں جن سے اس عمل کی رفتار سریع ہو جائے: یعنی انسانوں کی پرورش و تربیت انھی طریقوں پر کی جائے جن پر کہ جانوروں کی پرورش و تربیت کی جاتی ہے۔ لیکن اس قسم کی تجاویز سے جو دور رس سوالات پیدا ہوتے ہیں ان پر بحث کئے بغیر یہ کہا جا سکتا ہے کہ زمانہ مستقبل کے لیے محض غیر ارادی انتخاب کا تدریجی، غیر معین اور بے قاعدہ عمل ہی صفات کو موثر طریقہ سے منتقل کر سکتا اور جبلی صفات میں اصلاح کا امکان پیدا کر سکتا ہے۔ جہاں تک عمومی قابلیت اور اخلاق کے اعتدال کا تعلق ہے وہاں تک یہ خصوصیت نسلاً بعد نسلٍ وراثتہً یکساں منتقل ہوتی رہتی ہے۔

لیکن مسلسل و مستقل تعلیم و تربیت انسان کو نہ صرف اس کی موجودہ حالت پر برقرار رکھتی ہے بلکہ ترقی کے بہت متصل امکانات بہم پہنچاتی ہے۔ موروثی صفات جس حد تک مہذب انسان اور وحشی انسان میں فرق و اختلاف قائم کرتے ہیں، اس قسم کی تعلیم و تربیت اس سے کچھ کم درجہ پر فرق قائم نہیں کرتی۔ جس طرح انسان کا مادی اصل ان تھک اور مسلسل کوششوں سے قائم رکھا جاتا ہے اسی طرح انسان کے

ا ب۔ پیدآوری پر اثر ڈالنے والے بعض اسباب

اخلاقی، ذہنی اور تعلیمی سرمایہ کا بھی مسلسل کوششوں سے قائم و محفوظ رکھنا ضروری ہے؛ اور اول الذکر کی شکل میں بھی اضافہ کیا جا سکتا ہے۔ دونوں صورتوں میں جو کوشش کی جاتی ہے اس کا مقصد زیادہ تر ذاتی مفاد کی بجائے دوسروں کا مفاد ہوتا ہے۔ یہ کوشش نتیجہ ہوتی ہے والدین کے ایثار و افکار کا اور قوم کے اس احساس کا کہ اس کے اپنے سب افراد کے صفات کی تعلیم کی نشر و اشاعت کے ذریعہ سے اصلاح ہو۔ لیکن یہ کوشش بڑی حد تک ذاتی اغراض و مفاد پر بھی مبنی ہوتی ہے: یعنی اس کا محرک وہ خواہش ہوتی ہے جو کہ ہر انسان اپنی حالت اور اپنے خاندان کی حالت کو بہتر بنانے اور اس کی اصلاح کرنے کے متعلق رکھتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ انسان کو ہر وقت اپنی اصلاح کرنے اور اپنی حالت بہتر بنانے کا موقع حاصل رہتا ہے، اور اس کی موجودہ حالت مزید ترقی کی بنیاد ثابت ہوتی ہے، اور مزید ترقی کا امکان پیدا کرتی ہے۔ تہذیب و تمدن کے لیے جو صفات ضروری ہیں ان میں سے بعض صفات کا وہ وراثتہً مالک ہوا ہے، اور بعض کا وہ اکتساب کرتا اور مسلسل و مستقل کوششوں کے ذریعے سے منتقل کرتا ہے۔ ان سب چیزوں کا نتیجہ اور ماحصل قوم کا عظیم الشان غیر مادی اصل ہے؛ اور یہ ایسی جائداد یا ملک ہے جو عام مرفہ الحالی اور انسانی بہبود کے لیے مختلف آلات اور مادی اشیا کے مقابلہ میں کسی طرح کم اہمیت نہیں رکھتی۔

105

تعلیقات

حصۂ اوّل

پیدآور اور غیر پیدآور محنت کے بارے میں دیکھو آدم اسمتھ ' دولت اقوام ' حصہ دوم باب (۳) کے مضامین جن کا بکثرت حوالہ دیا جاتا ہے؛ اور جے ایس مِل کی کتاب ' اصول معاشیات ' حصۂ اول باب (۳)؛ روشر کی کتاب ' معاشیات ' حصۂ اول باب (۲) میں نہایت عمدہ تاریخی و تنقیدی بیان ہے۔ جدید مباحث میں کوئی مضمون توجہ کا اتنا مستحق نہیں ہے جتنا کہ پروفیسر ٹی ویب لن کا مضمون ' صنعتی پیشے ' اور ' آمدنی کے پیشے ' پر انجمن ترقی معاشیات امریکا کی روئداد میں ۱۹۰۱ء نمبر (۱)۔

تقسیم عمل کے بارے میں چارلس بیبج کی کتاب On the Ecqnomy of Machinery and Manufactures شائع شدہ ۱۸۳۲ء اب بھی قابل مطالعہ ہے۔ جدید ترقیات کے متعلق The Thirteenth Annual Report of the Commissioner of Labor (U. S.) on Hand and Machine Labor (1899). ریاستہائے متحدہ کے ایک کمیشن کی تیرھویں سالانہ رپورٹ میں مثالوں کا ذخیرہ ملتا ہے۔ تقسیم عمل اور اس کے تاریخی ارتقا کا مفصل بیان ایک کتاب موسوم: Die Entstehung der Volkswirthschaft مصنفہ کے۔ بیوشر میں ملتا ہے جس کا انگریزی ترجمہ تیسرے جرمانی ایڈیشن سے ' صنعتی ارتقاء '

تعلیقات

(۱۹۰۱ء) کے نام سے ہوا ہے۔ اٹھارویں صدی کے صنعتی انقلاب کے بارے میں دیکھو مانتو کی کتاب La revotution industrielle (1906) اور اس سے کم باقاعدہ لیکن زیادہ فلسفیانہ بحث کے لیے دیکھو اے۔ ٹائن بی کی تصنیف (Lectures on the Industrial Revolution۔

اصل کے بارے میں دیکھو تعلیقات حصۂ پنجم۔ اجتماعی کاروبار اور اجتماعی تنظیم کے بارے میں چونکہ آجکل بہت کچھ لکھا جا چکا ہے اس لیے باب ششم کے مسائل زیر بحث پر کار آمد حوالہ جات مصنف کی نظر میں نہیں ہیں۔

افقی اور عمودی اتحاد کے بارے میں ایک عمدہ بحث جی۔ آر۔ کارٹر کی کتاب The Tendency toward Industrial Combination میں ہے جس میں برطانوی حالات کا خاص طور سے حوالہ ہے۔

حصۂ دوم

مبادلہ و قدر

109

باب ہشتم

تمہید: مبادلہ، قدر، قیمت۔

(۱) مبادلہ تقسیم عمل کا نتیجہ ہے۔ (۲) زر بحیثیت آلۂ مبادلہ (۳) قدر و افادہ؛ مبادلہ میں قدر کا تصور۔ (۴) قدر میں عام اضافہ؛ قیمتوں میں عام اضافہ؛ عام قیمتوں کی ثبات پذیری عارضی طور سے فرض کی جاتی ہے۔

۱۔ تقسیم محنت کے نتیجہ کے طور پر اشیا کا مبادلہ ان اشخاص کے مابین ہوتا ہے جو پیدائش کے جداگانہ عملوں کو انجام دیتے ہیں؛ اور مبادلہ کے نتیجہ کے طور پر قدر، زر اور قیمتوں کے مظاہر رونما ہوتے ہیں۔ چنانچہ موجودہ اور اس کے بعد کے حصے میں ہم انہی مظاہر سے بحث کریں گے۔

جیسا کہ پہلے بیان کیا جا چکا ہے، مبادلہ تقسیم عمل کا لازمی نتیجہ نہیں ہے[۱]۔ ممکن ہے کہ ایک الوہتی خاندان موجود ہو جو ایک بزرگ خاندان کی زیر نگرانی مشترک آمدنی و خرچ رکھتا ہو، اور اس خاندان کے افراد کے درمیان مبادلے کے بغیر تقسیم

---

[۱]۔ دیکھو باب ۳ اور باب ۴۔

باب۔ مبادلہ قدر و قیمت

عمل میں آتی ہو! یا اس خاندان کے مماثل ایک اشتراکی سوسائٹی موجود ہو جو اپنی چھوٹی چھوٹی خفیف ضروریات خود ہی پوری کر لیتی ہو۔ موجودہ زمانے کے خاندان میں بھی شوہر اور بی بی کے درمیان ایک طرح کی تقسیم عمل ہوتی ہے؛ لیکن عام طور سے ہم خاندان پر بطور ایک اکائی یا فرد کے بحث کرتے ہیں، اور اہل خانہ کو، جب وہ شوہر اور افراد خاندان کے لیے کام کرتی ہے، یہ تصور کرتے ہیں کہ وہ اس جماعت کے لیے کام کرتی ہے جس کی وہ خود ایک فرد ہے۔ اس طریقہ پر ابوّتی خاندان اور اشتراکی سوسائٹی کو اسکے ارکان معاشری و معاشی اکائیاں تصور کرتے ہیں۔ مبادلہ اغراض کی علیحدگی و تفریق سے رونما ہوتا ہے؛ چنانچہ خانگی ملک کی ترقی کے ساتھ ساتھ اس کی ترقی رونما ہوئی ہے۔ موجودہ زمانے کی صنعت کے بیشتر حصے میں محنت کی تقسیم کا طریق رائج ہے، اور اس کے ساتھ خانگی ملک کا طریق اور ہر شخص کا اپنے لیے اور اپنے خاندان کے لیے محنت کرنے کا طریق رائج ہے؛ چنانچہ مبادلہ اور اس کے لوازم: یعنی قدر و قیمت، اسی کی پیداوار ہیں۔

یہ امر کہ ایک شخص اپنی ہی ذات اور اپنی ہی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے پیدائش کا عمل انجام دے سب سے زیادہ زراعت میں پایا جاتا ہے؛ لیکن اس میں بھی محنت کی تقسیم اور مبادلہ بہت سرعت کے ساتھ زمانہ حال کے اعلیٰ ترقی یافتہ ملکوں میں پھیل رہا ہے۔ ریاستہائے متحدہ میں اپنی ضرورتوں کو آپ پورا کرنے والے اگلے وقتوں کے کاشتکار تقریباً معدوم ہو چکے ہیں، اور یورپ کے کاشتکار بھی 110
آمد و رفت کی سہولت اور خرید و فروخت کی آسانی کے جدید طریقوں کی بدولت اپنے دیرینہ خصوصیات سے محروم ہوتے جا رہے ہیں، اور نئے قالب میں ڈھل رہے ہیں۔ اگرچہ کاشتکار اب بھی اپنی اشیائے خورونوش، خاص کر ترکاری اور میووں، کا ایک جزو خود ہی تیار کرتا ہے؛ بایں ہمہ ایسی زرعی پیداوار کی مقدار کو بڑھانے کی جانب جس کی خرید و فروخت عمل میں آتی ہے مستقل رجحان پیدا ہو چلا ہے۔ ایک اکیلا کاشتکار گیہوں فروخت کرتا ہے اور آٹا خرید تا ہے، مویشی فروخت کرتا اور گوشت خرید لیتا ہے، دودھ اور بالائی فروخت کرتا اور مکھن خرید لیتا ہے؛ زراعت کے علاوہ دوسرے پیشوں میں بھی تقسیم عمل اس قدر جزئی سے جزئی انتہا تک پہنچ گئی ہے کہ بہت

باب ۳
مبادلہ قدر و قیمت

اہم نتائج پیدا ہو رہے ہیں۔ ہر مزدور اپنی احتیاجوں کو پورا کرنے کے لیے براہ راست خود ہی محنت نہیں کرتا۔ ہر چیز جو تیار ہوتی ہے وہ دوسروں کی احتیاجات کو مبادلے کے ذریعے سے پورا کرنے کی غرض سے تیار کی جاتی ہے؛ چنانچہ فروخت، قیمت، قدر اور مبادلہ، یہ سب موجودہ زمانے کے مخصوص معاشی مظاہر ہیں۔

۲۔ تقسیم عمل کا جب سے رواج شروع ہوا تقریباً اسی زمانے سے مختلف اشیا کو ایک دوسرے سے مبادلہ کرنے کے لیے ایک آلۂ مبادلہ استعمال ہونا شروع ہوا۔ اشیا کا ایک دوسرے سے ادل بدل کرنا، تقسیم عمل کے بہت سیدھے سادے نظام کے تحت انجام دیا جاسکتا ہے؛ بایں ہمہ اس میں دقتیں موجود ہیں؛ اور جونہی وحشیانہ طریق زندگی کے ابتدائی مراحل طے ہو جاتے ہیں کسی نہ کسی آلۂ مبادلہ کا استعمال رونما ہوتا ہے۔

لامحالہ کوئی ایسی شے جو عام طور سے استعمال کی جاتی ہو آلۂ مبادلہ کا فعل انجام دیگی: ایک شخص جو اپنی کسی شے کو فروخت کرنا چاہے اور اس کو فوراً ٹھیک اسی قسم کی اشیا جنھیں وہ خریدنا چاہتا ہے مبادلے میں نہ مل سکیں تو ایک ایسی معیاری اور عام استعمال میں آنے والی شے کو قبول کرلے گا جس سے وہ جلدی یا بدیر اپنی مطلوبہ اشیا خریدنے کے قابل ہو سکے۔ چنانچہ تمدن کے مختلف مراحل میں اشیا کے طریق مبادلہ کی دقتوں سے بچنے کے لیے مختلف اشیا بطور آلۂ مبادلہ استعمال ہوتی رہی ہیں۔ ہومر یونانی کے زمانہ میں اشیا کی قدر کا اندازہ بیلوں کی تعداد کے حوالے لگایا جاتا تھا۔ اس قدیم زمانے میں آبادی بیشتر زراعت پیشہ اور مویشی چراتی تھی؛ چنانچہ ان کے لین دین میں بقول مسٹر وکسٹیڈ[۱] مویشی معیار قدر تھے۔ نوآبادی ورجینیا

۱۔ مسٹر وکسٹیڈ اپنی کتاب موسوم بہ The Common Sense of Political Economy میں لکھتے ہیں کہ ہومر کی نظموں سے "زیادہ تر اس امر کا ثبوت بہم پہنچتا ہے کہ باندیوں، تپائیوں یا سونے اور پیتل کے اسلحہ اور ظروف کی خرید و فروخت عام طور سے مویشیوں کی تعداد کے حوالے سے ہوا کرتی تھی؛ لیکن اس کا ثبوت نہیں ملتا کہ آیا ان اشیا کے مبادلے و معاوضے میں مویشیوں کی راست منتقلی عمل میں آتی تھی"۔ متن میں جن دوسری اشیا کا ذکر کیا گیا ہے ان کے بارے میں بھی غالباً یہ کہنا صحیح ہے کہ وہ مبادلات انجام دینے کی غرض سے

باب III
مبادلہ قدر و قیمت

کی ابتدائی تاریخ میں ایک عرصہ دراز تک صرف تمباکو ہی کی برآمد ہوا کرتی تھی، اور بازار کے لیے عادتاً تیار کی جانے والی اہم شے یہی تھی؛ چنانچہ وہاں یہی شے مسلمہ طور پر ذریعہ مبادلہ قرار پا گئی۔ دوسرے ملکوں میں نمک، چاے، چرم، وغیرہ سے یہی کام لیا جاتا رہا؛ لیکن اس قسم کے مبادلہ میں سب سے زیادہ وسیع پیمانے پر جو اشیا استعمال کی گئیں وہ قیمتی دھاتیں، سونا اور چاندی تھے۔ یہاں ہم کو اس تفصیلی بحث میں پڑنے کے لیے زیادہ توقف نہ کرنا چاہئے کہ ان اشیا کو معیار قدر یا آلۂ مبادلہ بننے کے قابل بنانے والے صفات وخواص کیا ہیں! صرف اس قدر کہدینا کافی ہے کہ ان فلزات میں ایک خاص قسم کی چمک ہوتی ہے اور ان کا بطور زیور استعمال خاص طور سے مرغوب خاطر ہوتا ہے، ان کو زنگ نہیں لگنے پاتا، ان میں ثبات پذیری، یکسانیت، ہم جنسی اور سہل پذیری کی خوبیاں موجود ہیں۔ ہم کو اس امر پر بھی غور کرنے کی ضرورت نہیں ہے کہ ان فلزات کے سکے مضروب کرنے سے عام اشیاء کی خرید و فروخت میں کس قدر سہولت پیدا ہو گئی ہے، اور نہ یہ بحث کرنے کی ضرورت ہے کہ ان کا نائب: یعنی 'کاغذی زر' موجودہ زمانے میں ان کی بجائے کس طرح عام رواج پا گیا ہے!۔۔۔ ان سب مسائل کا مبحث زر سے تعلق ہے، جس پر آئندہ حصے میں مفصل توجہ کرنا ضروری ہے۔

یہاں اس قدر کہدینا کافی ہوگا کہ زر کے استعمال کے ذریعے سے تقسیم عمل اور مبادلہ کس طرح مکمل طور پر اپنا فعل انجام دیتے اور اہم نتائج مترتب کرتے ہیں؛ ہر پیدا کرنے والا اپنی محنت اور اپنے اصل کا ماحصل زر کی شکل میں حاصل کرتا ہے۔ معاشی حیثیت سے ترقی یافتہ ملکوں میں اس کے مستثنیات اس قدر کم ہیں اور جو کچھ ہیں وہ اس قدر سرعت کے ساتھ غائب ہو رہے ہیں کہ ان سے مذکورہ بالا اصول کے عام اور عالمگیر ہونے کا مزید ثبوت بہم پہنچتا ہے۔ مبادلے کا عمل اشیا یا خدمات کو بمعاوضۂ زر فروخت کرنے، اور اس کے بعد اس محصلہ زر سے مطلوبہ اشیا و خدمات خریدنے پر مبنی ہوتا ہے۔ اس طرح مبادلہ کے اساسی واقعہ کو ٹھیک وہی نظام مبہم بنا دیتا

بقیہ حاشیہ صفحہ گزشتہ:۔ اس قدر استعمال نہیں کی جاتی تھیں جس قدر کہ اضافی قدر کی پیمائش کرنے کی غرض سے۔

باب: تمہید: مبادلہ قدر، قیمت

ہے جو اس میں اس قدر مکمل طور سے سہولتیں بہم پہنچاتا ہے۔ جس طرح امداد باہمی اور اتحاد، جو تقسیم عمل کے اساسی خصوصیات ہیں، متحدہ عمل کے احساس کے بغیر انجام پاتا ہے اسی طرح مبادلہ کا عمل بھی اس احساس کے بغیر انجام پاتا ہے کہ وہ ہر قسم کی خرید و فروخت کا مقصد اور نتیجہ ہے۔

۳۔ معاشیات میں کسی شے کی قدر کا مفہوم دوسری اشیا کو مبادلے میں حاصل کرنے کی قدرت یا قوت ہے۔ قدر سے وہ شرح مراد ہے جس پر ایک شے کا دوسری شے سے مبادلہ ہوتا ہے۔ اگر ایک من گیہوں کا دوسری اشیا کی کثیر مقدار ۔۔ یعنی کئی سیر لوہے، کئی گز پارچہ، یا کئی اونس نمک، ـــــ سے مبادلہ کیا جاسکتا ہے: تو گیہوں کی قدر اعلیٰ ہوگی؛ اس کا مالک اس قسم کی اشیا کثیر مقدار میں حاصل کرسکتا ہے۔ لیکن اگر ایک من گیہوں کے مبادلے میں چند ہی سیر لوہا، چند گز پارچہ، یا چند اونس نمک، دستیاب ہو تو گیہوں کی قدر ادنیٰ ہوگی؛ اس کا مالک ان اشیا کی بہت کم مقدار حاصل کرسکے گا۔ اس امر سے کہ مبادلہ براہ راست یا بلا واسطہ نہیں واقع ہوتا بلکہ بالواسطہ ہوتا ہے، پہلے آلہ مبادلہ یعنی زر کے معاوضہ میں گیہوں فروخت کیئے جاتے ہیں، اور اس کے بعد اس محصلہ زر سے لوہا، پارچہ، نمک اور دوسری مطلوبہ اشیا خریدی جاتی ہیں؛ نفس معاملہ پر کوئی اثر نہیں پڑتا۔ اس دوہرے عمل کا نتیجہ ایک ہی ہے کہ گویا مبادلہ، اشیا کے راست ادل بدل سے وقوع پذیر ہوا۔ اگر فرق ہے تو بس یہی کہ وہ زیادہ سہل طریقے پر انجام پاتا ہے۔

اس طرح کسی شے کی قدر کا یہ تصور در اصل "قدر مبادلہ" سے موسوم کیا جاسکتا ہے۔ یہ قدر اس شے کے مفید یا اہم ہونے یا اس کے "افادہ" سے بہت مختلف چیز ہے۔ روزمرہ کی انگریزی بول چال میں لفظ "قدر" (ویلیو Value) کو بعض اوقات "قدر مبادلہ" کے مفہوم میں استعمال کیا جاتا ہے، اور بعض اوقات "افادہ" یا "اہمیت" کے مفہوم میں: مثلاً ہم کہتے ہیں کہ لوہے کی "قدر" سونے کی "قدر" کے مقابلے میں بہت زیادہ ہے، اور گیہوں کی "قدر" ہیرے جواہرات کی "قدر" سے مقابلۃً بہت زیادہ ہے۔ اس طرح کہنے میں ہمارا مطلب یہ ہوتا ہے کہ لوہا اور گیہوں انسانی زندگی کے لیے نسبتہً زیادہ اہمیت رکھتے ہیں،

باب ۳
تمہید: مبادلہ، قدر، قیمت

ان سے سونے اور جواہرات کے مقابلہ میں زیادہ شدید اور اہم احتیاجات کی تکمیل ہوتی ہے۔ باوجود اس کے ہم یہ بھی کہتے ہیں کہ لوہے اور گیہوں کی نسبت سونا اور جواہرات زیادہ ”قابل قدر“ یا ”بیش قدر“ (قیمتی) ہیں۔ گویا ہم ’قدر‘ اور ’بیش قدر‘ یا ’زیادہ قابل قدر‘ الفاظ کو ’قدر مبادلہ‘ کے مفہوم میں استعمال کرتے ہیں، اور ان سے یہ مطلب لیتے ہیں کہ سونے اور جواہرات کی مقابلۃً قلیل مقدار سے ان کا مالک لوہے اور گیہوں کی کثیر مقدار حاصل کر سکتا ہے۔ معاشیات کے اغراض کے لیے یہ موخرالذکر مفہوم یعنی ”قدر مبادلہ“ نسبتۃً زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔

اس کے علاوہ ایک تیسرا مفہوم بھی سرسری طور پر قابل ذکر ہے: بعض اوقات لوگ کسی شے کی ’قدر‘ اس سے زیادہ یا کم بتاتے ہیں جتنی کہ حقیقی مبادلہ کے کاروبار میں اس کی ہے۔ مثلاً وہ کہتے ہیں کہ مکان کی قیمت اس سے زیادہ ہے جتنی کہ انھوں نے ادا کی یا یہ کہ کوئی شے یا صرافے کا تمسک اس کی ’ذاتی قدر‘ سے کم قیمت پر فروخت ہو رہا ہے۔ ایسا کہنے سے ان کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ ’موجودہ قیمت‘ اس قیمت سے بہت مختلف ہے جو کہ ایک طویل مدت کے بعد انجام کار وصول ہوگی یا اس قیمت سے بہت مختلف ہے۔ جس کو وہ واجبی اور مناسب خیال کرتے ہیں۔ جس عام مفہوم میں ہم نے لفظ قدر کو استعمال کیا اس کے لحاظ سے قدر کے معنی ’حقیقی شرح مبادلہ‘ کے ہیں اور اس سے مراد محض وہی ’قیمت‘ ہے جو اشیا کی فروخت اور مبادلوں میں قرار پاتی ہے۔ رہا یہ امر کہ یہ لفظ اس تیسرے مفہوم یعنی ’مناسب‘ یا ’ذاتی‘ قدر میں بھی استعمال ہوتا ہے! تو اس سے صرف یہ ظاہر ہوتا ہے کہ روزمرہ کی بول چال کے مصطلحات کس قدر
113 غیر معین اور مبہم ہیں۔ چنانچہ علمائے معاشیات کو یہ عام طور سے شکایت ہے کہ انھیں اپنی بحث اور اپنے تفکر میں اکثر ایسی عام اصطلاحیں جیسے ’اصل‘ ’قدر‘ وغیرہ استعمال کرنی پڑتی ہیں جو عام بول چال میں متعدد مفہوم اور معنی رکھتی ہیں۔ معاشیات کے اغراض کے لیے کوئی ایک معنی یا تعریف منتخب کر لینی چاہیئے، اور احتیاط کے ساتھ اس پر جمے رہنا چاہیئے۔ آئندہ صفحات میں لفظ ’قدر‘ ٹھیک اسی مفہوم میں استعمال کیا جائے گا جو کہ علمائے معاشیات نے اس کے لیے مختص کیا ہے یعنی ’نسبت مبادلہ‘۔

باب
تمہید: مبادلہ، قدر، قیمت

کسی شے کی "قیمت" سے مراد زر کی وہ مقدار ہے جو اس شے کو فروخت کرنے سے وصول ہو: دوسرے الفاظ میں، جب قدر کا اظہار مسلمہ آلۂ مبادلہ کے ذریعہ سے کیا جاتا ہے تو وہ قیمت کہلاتی ہے۔ قیمت کا تصور عام طور سے واضح ہے اور صحیح طریقہ سے سمجھا جاتا ہے؛ لیکن قدر کا مفہوم اس کے برعکس کسی قدر پیچیدہ سا ہے اور معاشیات کے مبتدی کو اس کا مشاق و واقف کار ہونا ضروری ہے۔ موجودہ زمانے میں قیمت کے معنی تقریباً سب متمدن و مہذب ممالک میں ان کے مسلمہ و مقررہ آلۂ مبادلہ: یعنی سونے کی وہ مقدار ہے جو اشیا کے مبادلے میں وصول ہوتی ہے۔ سونے کے بدل یا نائب: یعنی کاغذی زر اور دیگر فلزی زر، بھی اکثر استعمال ہوتے ہیں جو مبادلہ میں سونے کے مساوی قدر رکھتے ہیں؛ اور ٹھیک اسی طریقے سے آلۂ مبادلہ کا کام انجام دیتے ہیں جیسا کہ سونا۔ کاغذی زر، چاندی اور تانبے کے بحیثیت زر جو خصوصیات ہیں ان پر مناسب موقع سے بحث و توجہ کی جائے گی؛ سردست ہم یہ فرض کریں گے کہ سونا آلۂ مبادلہ ہے اور یہ کہ قیمت کی پیمائش طلائی سکوں: مثلاً ڈالروں کے ذریعہ سے کی جاتی ہے۔ یہ کہنے کی چنداں زیادہ ضرورت نہیں ہے کہ سکے صرف سونے کے ٹکڑے ہوتے ہیں جو احتیاط کے ساتھ مضروب کئے جاتے ہیں اور ان میں سے ہر ایک میں یکسانیت کے ساتھ ایک ہی قسم و خوبی کی دھات موجود ہوتی ہے۔

۴۔ قدر کی تعریف سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ قدر میں عام اضافہ یا کوئی عام تخفیف نہیں ہو سکتی۔ قدر ایک ایسی اصطلاح ہے جس سے اشیا کے مابین مبادلہ کا تعلق یا تناسب ظاہر ہوتا ہے۔ اگر کسی مقررہ وقت میں کسی ایک شے کے مبادلے میں اس کے قبل کے کسی زمانے کی نسبت دوسری اشیا کم مقدار میں حاصل ہوں تو اس شے کی قدر کو تخفیف شدہ کہا جائے گا؛ لیکن اسی کے ساتھ دوسری اشیا کی قدر کو اضافہ شدہ کہا جائے گا۔ ان سب اشیا کی قدر میں ایک ساتھ تخفیف یا اضافہ ناممکن ہے۔ ان میں سے کسی ایک شے یا قسم اشیا کی قدر کی تبدیلی کے معنی بقیہ اشیا کی قدر میں معکوس تبدیلی کے ہیں۔ اس کے برخلاف عام قیمتوں میں تبدیلی نہ صرف ممکن ہے بلکہ معاشیات کے ایسے مظاہر میں سے ایک مظہر ہے

باب ۳ تمہید: مبادلہ قدر، قیمت

جس کا عام طور سے اور روز مرہ تجربہ و مشاہدہ ہوتا رہتا ہے۔ گیہوں، لوہا، ہیرے اور دوسری عام اشیا کی قیمت میں دس سال قبل کی قیمت کے مقابلے میں بحوالۂ ڈالر اب بہت زیادہ اضافہ ہوگیا ہے؛ یعنی اب ڈالروں کی زیادہ مقدار کے مبادلے میں یہ اشیا دستیاب ہوتی ہیں۔ ممکن ہے کہ دس سال بعد یہی اشیا موجودہ حالت کی نسبت ڈالروں کی کم مقدار کے معاوضے میں ہمدست ہوں۔ 114

بظاہر قیمتوں میں عام تخفیف یا اضافہ، زر یعنی سونے کی قدر میں تغیر و تبدل کو ظاہر کرتا ہے۔ جب سب قیمتوں کی سطح بلند ہوجاتی ہے اور ڈالروں کی زیادہ مقدار کے مبادلے و معاوضے میں اشیا ہمدست ہوتی ہیں تو اس کے معنی یہ ہیں کہ ڈالر سے پہلے کی نسبت کم مقداریں اشیا خریدی جاسکتی ہیں؛ اس کی قوت خرید میں تخفیف ہوگئی ہے اور اس کی قدر گھٹ گئی ہے۔ جب ہر ایک شے ڈالروں کی قلیل مقدار کے معاوضے میں حاصل ہو یعنی جب قیمتوں میں تخفیف ہوجائے تو اس کے معنی یہ ہیں کہ ڈالر سے پہلے کی نسبت زیادہ اشیا خریدی جاسکتی ہیں اور اس کی قدر میں اضافہ ہوگیا ہے۔ زر کی قدر، قیمتوں کی سطح کے معکوس ہوتی ہے؛ جب قیمتوں میں اضافہ ہوتا ہے تو زر کی قدر گھٹ جاتی ہے، اور جب قیمتوں میں تخفیف ہوتی ہے تو زر کی قدر بڑھ جاتی ہے۔

اس لحاظ سے محض کسی ایک شے کی قیمت میں تخفیف یا اضافہ کا واقعہ ہی یہ ظاہر نہیں کرتا کہ آیا اس کی قدر میں تبدیلی ہوئی ہے یا نہیں۔ ممکن ہے کہ محض اسی ایک شے کی قیمت میں تخفیف ہوئی ہو اور باقی اشیا کی قیمتیں وہی ہوں جو پہلے تھیں۔ اس صورت میں قیمت کی تخفیف سے قدر کی تخفیف کا ثبوت بہم پہنچتا ہے، یا ممکن ہے کہ اس طرح دوسری اشیا کی قیمت میں بھی اس حد تک تخفیف ہوئی ہو: چنانچہ اس صورت میں زر کی قدر میں اضافہ ہوگا اور سونے کے مقابلے میں سب اشیا کی قدر میں تخفیف ہوگی؛ لیکن اشیا کی قدر میں کوئی دوسری تبدیلی نہ ہوگی۔

طلا کی قدر: یعنی قیمتوں کی عام سطح، بدلتی رہتی ہے؛ لیکن تبدیلی بہت آہستہ آہستہ ہوتی ہے۔ گو انفرادی اشیا کی قیمتوں میں جلد جلد تبدیلی ہوتی ہے،

باب تمہید مبادلہ قدر و قیمت

لیکن سب اشیا کی قیمتوں میں اس سمت میں سرعت کے ساتھ تبدیلی نہیں ہوتی کسی ایک شے کی قیمت میں اضافہ ہو تو ممکن ہے کہ دوسری شے کی قیمت میں تخفیف ہو جائے اور ان کے ماسوا دوسری اشیا کی قیمتوں میں نہ اضافہ ہو نہ تخفیف۔ قیمتوں کی عام سطح میں تبدیلیاں اس قدر تدریجی ہوتی ہیں اور پیچیدہ انفرادی تبدیلیوں کا مقابلہ و ازالہ کرنا اس قدر غیر یقینی ہوتا ہے (یعنی ایک شے کی قیمت میں اضافہ ہوتا ہے، دوسری شے کی قیمت میں تخفیف ہوتی ہے اور تیسری شے کی قیمت یکساں رہتی ہے) کہ یہ معلوم کرنا نہایت مشکل ہو جاتا ہے کہ آیا ایک قلیل عرصے کے دوران میں واقعاً کوئی عام تبدیلی واقع ہوئی ہے یا نہیں! اگر حقیقت میں تغیرات و تبدلات کا سلسلہ متعدد سالوں تک جاری رہے تو اس میں تبدیلی کا صحیح اندازہ قائم کیا جا سکتا ہے۔ اس صورت میں ہم اس امر کی تحقیق کر سکتے ہیں کہ آیا زر کی قدر میں اضافہ ہوا ہے یا تخفیف، اور صحت کے ساتھ اس تبدیلی کی وسعت کی پیمائش کر سکتے ہیں۔ لیکن تاوقتیکہ دو یا تین سال کی مدت نہ گزر جائے یہ معلوم کرنا کہ عام میلان کیدھر ہے اور کیا ہے، اکثر مشکل ہو جاتا ہے، اور واقعہ تو یہ ہے کہ قلیل مدت میں قیمتیں عام طور سے غیر متبدل و ثبات پذیر رہتی ہیں۔

115 یہ کہہ دینا ضروری ہے کہ قیمتوں کی عام سطح کا یہ ثبات کسی طرح یکسانی و عمومیت کے ساتھ قائم نہیں رہتا۔ یہ صحیح ہے کہ جس وقت تک کہ آلۂ مبادلہ سونے پر یا زر کی دوسری شکلوں پر مشتمل و مبنی ہو جو سونے سے قابل مبادلہ ہوں، اس وقت تک اس بارے میں ہم نے اوپر جو کچھ کہا اس میں کسی قسم کی ترمیم و تبدیلی کرنے کی ضرورت یا موقع نہیں ہے۔ تاہم ایسے نظام زر کی صورت میں بھی جو طلا پر مبنی ہو سب اشیا کو متاثر کرنے والی بڑی اور سریع تبدیلیاں ایک قلیل مدت یعنے ایک یا دو سال میں وقوع پذیر ہو سکتی ہیں، جیسا کہ جنگ عظیم کے زمانے میں ریاستہائے متحدہ میں سب قیمتوں کے سریع و عظیم اضافہ سے ظاہر ہوتا ہے۔ سونے کے رواج کو ترک کر دینے اور خالصاً کاغذی زر کو استعمال کرنے کی صورت میں اس سے زیادہ عظیم اور شدید تغیرات رونما ہو سکتے ہیں۔ مگر ہم زر کے ایسے مسائل و مظاہر پر کسی مابعد موقع پر بحث کریں گے۔ قیمتوں کی تبدیلی پر اثر انداز ہونے والے دو اسباب و قویٰ کے مابین صحیح اور واضح

باب
تمہید: مبادلہ قدر، قیمت

امتیاز قائم کرنا ضروری ہے: ایک، تو وہ اسباب جو کسی مقررہ وقت میں سب قیمتوں پر اثر ڈالتے ہیں؛ — ہم ان اسباب کو مالی قوتیں کہہ سکتے ہیں۔ اور دوسرے ان سے زیادہ وسیع اور تغیر پذیر قوی جو ایک شے کی قیمت کو دوسری شے کے مقابلے میں متعین کرتے ہیں۔ آنے والے بابوں میں انھی موخرالذکر اسباب و قوی پر بحث کی جائے گی۔

گو عام قیمتوں میں اور زر کی قدر میں بالعموم بہت آہستگی کے ساتھ تبدیلی ہوتی ہے، انفرادی اشیا کی قیمتوں میں بہت سریع اور عظیم تبدیلیاں ہوتی ہیں۔ ایک مہینہ کے دوران میں اون یا لوہے کی قیمت دس فیصدی بڑھ سکتی ہے، اور انفرادی اشیا: مثلاً گیہوں، روئی، تانبے، کوئلے کی قیمت میں ایک سال کے دوران میں دس، بیس اور پچاس فی صد کی بھی تبدیلیاں ہو سکتی ہیں۔ جب ایک شے کی قیمت میں تبدیلی ہوتی ہے اور دوسری اشیا کی قیمت یکساں رہتی ہے تو نئی قیمت بظاہر اس شے کی قدر کی تبدیلی کو ظاہر کرتی ہے: اس طرح اشیا کی قیمتوں کے معمولی تغیرات بالمقابل ان کی قدر کے تغیرات کو ظاہر کرتے ہیں۔

چنانچہ معاشی اصول کی ایک منظم اور باقاعدہ تشریح کے اغراض کے لیے ہم سردست عام قیمتوں میں ثبات پذیری فرض کریں گے؛ کیونکہ کسی شے کی قیمت کا تغیر اس کی قدر کے تغیر کو ظاہر کرتا ہے۔ اگر ان حالات میں کسی انفرادی شے کی قیمت میں اضافہ ہو تو اس کے مبادلے میں اشیا کی زیادہ مقدار وصول ہوگی، اور اس کی قدر بڑھ جائے گی۔ اس کے برعکس اگر اس کی قیمت میں تخفیف ہو تو اس کے مبادلے میں اشیا کی کم مقدار حاصل ہوگی اور اس کی قدر گھٹ جائے گی۔ اس طرح ہم قیمت اور زر کی عام فہم مثالیں اپنے تمثیلات، تشریحات اور اشکال میں استعمال کریں گے اور قیمتوں کی عام سطح کے تغیرات کی بحث کو کسی آئندہ مناسب موقع کے لیے ملتوی رکھیں گے۔

باب ۹
قدر اور
افادہ

باب نہم

قدر اور افادہ

116 (۱) افادہ، قدر کی ایک ضروری شرط ہے؛ مگر قدر، افادہ کے تناسب نہیں ہوتی۔ (۲) رسد کے اضافہ سے قدر میں تخفیف واقع ہوتی ہے؛ ایک تو ذرائع امنی کے فرق کی وجہ سے اور دوسرے اساسی طور سے قانون تقلیل افادہ کی وجہ سے قدر کی تخفیف واقع ہوتی ہے؛ مختلف النوع اشیا کی بہم رسانی کے اثرات؛ یا عام اصول کے ممکنہ مستثنیات (۳) افادہ کلی و افادہ اختتامی۔ (۴) قدر کا دارو مدار اختتامی افادہ پر ہے؛ تشریحات و تمثیلات؛ اختتامی فروخت پذیری؛ زر کا افادہ مختتم۔ (۵) نفع صارف؛ اس کے مفہوم کی وسعت اور اس کی پیمائش کے امکان کے مختلف تحدیدات۔ (۶) قوم کی آمدنی کی کس طرح پیمائش کی جاتی ہے اور اس کو بیان کرنے کا طریقہ کیا ہے؟ (۷) قانون تقلیل افادہ اس نتیجہ کی طرف رہنمائی کرتا ہے کہ عدم مساوات بدترین مرفہ الحالی میں کمی کرتی ہے۔

۱۔ ایک شے میں جب تک کوئی افادہ موجود نہ ہو اس کی کوئی قدر نہیں ہوتی۔ کوئی شخص ایک شے کے معاوضے میں کچھ دینے کے لیے اس وقت تک تیار نہ ہوگا جب تک کہ اس شے سے اس کی کوئی احتیاج پوری نہ ہو۔ اس میں شک نہیں کہ لوگ بعض اوقات محض نادانی سے اور کسی مقصد کے بغیر اشیا خریدتے ہیں جس طرح بچے لمحہ بھر کو جی خوش کرنے کے لیے خریدتے ہیں؛ لیکن اس لمحہ کے لیے کم از کم وہ یہ خیال ضرور

باب ۹
قدر اور افادہ

کرتے ہیں کہ ان کی ایک خواہش قابل تکمیل ہے۔ اس میں بھی شک نہیں کہ بعض اشخاص اکثر ایسی اشیا بھی خریدتے ہیں جو گو لمحہ بھر کے لیے ان کی خوشی کو پورا کر دیتی ہیں یا تکلیف کا التوا کر دیتی ہیں؛ لیکن انجام کار مضرت رساں ثابت ہوتی ہیں۔ مگر یہاں بھی، جیسا کہ اوپر بیان کیا جا چکا ہے، ہمیں صارف ہی کو آخری فیصلہ کنندہ تصور کرنا ضروری ہے۔ یہ واقعہ کہ وہ ایک شے حاصل کرنے کی غرض سے کوئی چیز دینے کے لیے آمادہ ہے قطعی طور پر اس امر کو ثابت کرتا ہے کہ وہ شے اس کے لیے افادہ رکھتی ہے: یعنی وہ ایک احتیاج کو پورا کرتی ہے۔

دوسری طرف یہ بھی بالکل ظاہر ہے کہ ایک شے کی قدر اس کے افادہ کے تناسب سے نہیں ہوتی۔ قدرتی یا غیر معاشی اشیا، مثلاً تازہ ہوا، صاف پانی، خوش نما مناظر قدرت، میں ممکن ہے کہ افادہ بدرجۂ اعلیٰ موجود ہو، چاہے قدر بالکل نہ ہو۔ دوسری اشیا، جن میں افادہ بدرجۂ اعلیٰ موجود ہو، ممکن ہے کہ ان میں بہت کم قدر ہو۔ ہمارے موجودہ زمانے کی تہذیب یافتہ قوموں میں سادہ ترین اور مفید ترین اشیائے خورونوش کی بھی قدر بہت ادنیٰ ہوتی ہے، چنانچہ وہ ارزاں قیمت پر ملتی ہیں؛ پھر بھی وہ اہم ترین اور اشد ضروری احتیاج پوری کرتی ہیں اور بہت بڑا افادہ رکھتی ہیں۔ یہی حال دیگر ضروریات زندگی: مثلاً لباس، مکان یا گرم رکھنے کے سامان کا ہے۔ بالعموم افادہ کی بیشی اور قدر کی کمی ساتھ ساتھ پائی جاتی ہے؛ علاوہ ازیں بعض اشیا، جن کی قدر مبادلہ اعلیٰ ہوتی ہے، ایسے افادے رکھتی ہیں جنھیں ہم بالعموم بڑا نہیں سمجھتے۔ جواہرات، بھدے زیورات، اور دقیانوسی مہمل کتابیں، اور اسی قسم کی دوسری اشیا بعض اوقات بہت بڑی قیمت طلب کرتی ہیں، گو ان سے جو تسکین پذیری حاصل ہوتی ہے وہ کسی اعلیٰ قسم کی نہیں ہوتی؛ نہ بظاہر اتنی بیش قیمت معلوم ہوتی ہے۔ 117

۲۔ جیسا کہ ہم سب جانتے ہیں، کسی شے کی رسد، اس کی قدر پر بہت قریبی اور گہرا اثر ڈالتی ہے۔ اگر کسی مقررہ وقت میں ایک شے کی مقدار میں اضافہ ہو جائے تو اس کی قیمت کم ہو جاتی ہے؛ اگر اس شے کی رسد میں تخفیف ہو جائے تو اس کی قیمت بڑھ جاتی ہے۔ ان تغیرات کے دو اسباب ہیں جو بلحاظ نوعیت و معاشری

باب ۹ قدر اور افادہ

اہمیت کے بہت مختلف ہیں:-

ایک ظاہری سبب اور وہ سبب جو اکثر اشخاص کے اولاً ذہن میں آسکتا ہے، متمول طبقے اور مفلس طبقے کے مابین ذرائع کا فرق ہے۔ جو لوگ زیادہ سے زیادہ قیمت ادا کرنے کی قابلیت رکھتے ہیں وہ بازار میں آنے والی اشیا کو پہلے ہی کھیپ میں حاصل کرلیتے ہیں۔ اگر ان کھیپوں کی مقدار مقابلۃً کم ہو تو ان میں سے ہر ایک شے اعلیٰ قیمت پر اٹھیگی۔ جوں جوں ان کی رسد میں اضافہ ہوتا جائے گا ان کی قیمت میں بہت کمی کرنی پڑے گی تاکہ کم متمول طبقے کی ان اشیا تک رسائی ہو۔ آخر میں اگر رسد میں بہت زیادہ اضافہ ہوجائے تو قیمت میں بہت زیادہ تخفیف کرنا ضروری ہے تاکہ مفلس اور نادار طبقہ ان کو خرید سکے۔

لیکن اگر متمول اور مفلس طبقوں میں کوئی فرق نہ ہو یعنی اگر سب انسانوں کی آمدنی یکساں ہو تب بھی وہی نتیجہ ظاہر ہوگا۔ اس صورت میں بھی اضافہ رسد تخفیف قیمت کا نتیجہ پیدا کرے گا۔ وہ اصول، جو اس امر کی توجیہ کرتا ہے کہ کیوں مساوی آمدنی کی صورت میں وہی معکوس تغیر ظاہر ہوگا؟ اصول تقلیل افادہ ہے۔ اور یہ دوسرا سبب زیادہ اساسی اور اہم سبب ہے! اس لیے کہ درحقیقت وہ پہلے سبب کی تہ میں مضمر ہے۔

روزمرہ کے استعمال کی عام اشیا مثلاً: میز کی چھری، کانٹے اور چمچے، پہننے کا لباس، رہنے سہنے کا مکان وغیرہ، میں سے کسی شے پر غور کیجیے! اگر کسی شخص کے پاس چھری کانٹوں کا ایک سٹ ہے، تو وہ نفاست کے ساتھ کھانا کھانے کے لیے ضروری ہے؛ اگر وہ دوسرا سٹ خرید لے گا تو اس سے اس کو بہت سہولت اور آرام حاصل ہوگا۔ اگر تیسرا سٹ خریدے گا تو اس کے نزدیک اس کا افادہ سابق سٹ کی نسبت کم ہوگا؛ اسی طرح ہر مزید اضافے سے افادہ میں کمی ہوتی چلی جائیگی، حتیٰ کہ ایک نوبت ایسی آئے گی کہ وہاں پہنچ کر مزید اضافہ کرنے کا نتیجہ بجائے آرام وافادہ کے اعدام افادہ اور تکلیف ہوگا۔ یہی حال لباس کا ہے: اگر ایک سوٹ (جوڑا) ہو تو وہ منجملہ ضروریات ہے، دوسرا اور تیسرا سوٹ آرام میں اضافہ کرتا ہے۔ اب ان سے زائد جتنے سوٹ استعمال کیے جائیں گے ان میں علی الترتیب

باب ۹ 118 قدر اور افادہ

ہر نئے سوٹ کا افادہ بہ نسبت ماسبق سوٹ کے کم ہوتا چلا جائے گا۔ سکونت کے لیے مکان کا ایک کمرہ یا ایک کمرے والا مکان ضروریات حیات میں سے ہے، دوسرا فاضل کمرہ مل جانے سے آرام و آسایش میں بہت خاصا اضافہ ہو جائے گا؛ علیٰ ہٰذا اس قسم کے کمروں کی مزید تعداد کے اضافے سے افادہ اور تسکین پذیری برابر حاصل ہوتی رہے گی؛ لیکن اس افادہ میں بتدریج تقلیل ہوتی جائے گی۔ گو ممکن ہے کہ تقلیل افادہ کی رفتار تھوڑے عرصہ تک نسبتہً بہت دھیمی رہے؛ لیکن میلان برابر موجود رہے گا اور اس کے وجود سے انکار نہیں کیا جا سکتا اور بہت عرصہ نہ گزرے گا، کہ ایک نوبت ایسی آئے گی، جبکہ مزید کمروں کا اضافہ محض نمایش و تعیش کے شوق کو پورا کرے گا اور ان سے کوئی مادی آرام نہ ملے گا۔ یہ کہا جا سکتا ہے کہ ایسی سب اشیا جن سے نمایش کا شوق پورا ہوتا ہے اس قسم کے افادہ کا امکان بڑی حد تک رکھتی ہیں۔ محض یہ واقعہ کہ ایک شے کمیاب ہے یعنی ایسی شے ہے جو دوسروں کے پاس نہیں ہے، اور اس طرح مالک کو سب سے ممتاز و ممیز بناتی ہے، ایسی اشیا میں بھی افادہ پیدا کر دیتا ہے جو کمیابی کی صفت کی عدم موجودگی میں بے کار ہوتیں۔ اس کی ایک نمایاں اور قابل ذکر مثال ڈاک کے قدیم اسٹامپ ہیں[1]۔ اگر انفرادی اشیا میں تغیر و تبدیل کیا جاتا رہے اور ان سے نمایش یا امتیاز کی خواہش پوری ہوتی رہے تو اکثر قسم کی چیزیں بہت طویل مدت تک زائد تسکین پذیری کا موجب ہو سکتی ہیں۔ اس کی مثال متمول طبقے کے کپڑے اور مکان ہیں؛ لیکن اس کے باوجود تقلیل افادہ کے رجحان کا وجود باقی رہے گا۔ اگر کسی شخص کے پاس کوٹوں کی کثیر تعداد موجود ہو اور مزید ایک کوٹ کا اضافہ کیا جائے تو نئے کوٹ کے اضافہ سے جو افادہ حاصل ہو گا وہ بہ نسبت سابقہ کوٹ کے افادہ کے کم ہو گا؛ علیٰ ہٰذا القیاس ایک مکان کے متعدد کمروں کے علاوہ اگر کسی کو مزید ایک کمرہ سکونت کے سلسلے میں مل جائے تو

---

[1] اس میں شک نہیں کہ اکتساب کرنے، حاصل کرنے، یا جمع کرنے کی جبلت، ان اشیا کی حد تک نمائشی امتیاز حاصل کرنے کی جبلت کے ساتھ مل کر کام کرتی ہے۔

باب ۹ اس نئے کمرے کا افادہ سابقہ کمرے کے افادہ سے یقیناً کم ہوگا۔

قدر اور افادہ

اس عام رجحان کو ہم "اصول یا قانون تقلیل افادہ" کے نام سے موسوم کرتے ہیں۔ ایک ہی شے یا خدمت کے پیچھے بعد دیگرے آنے والے متعدد جرعوں سے جو افادہ حاصل ہوتا ہے وہ بتدریج کم ہوتا جاتا ہے؛ حتیٰ کہ غیر محدود طریقہ پر ان جرعوں کا اضافہ کرنے سے ایک نقطہ ایسا آجائے گا کہ وہاں اس شے یا خدمت کا حاصل کرنا یا نہ کرنا دونوں مساوی ہوجائیں گے۔ اس صورت میں مزید اضافہ کا نتیجہ بجائے افادہ کے اعدام افادہ ہوگا۔ یہ اصول جیسا کہ اس کو ابھی بیان کیا گیا، اور جیسا کہ آگے بھی اس کی مزید تشریح کی جائے گی، صحیح معنی میں صرف ایک ہی قسم کی شے یا خدمت کی اکائیوں کے بارے میں استعمال ہوسکتا اور صادق آتا ہے۔ جن اشیا کی سربراہی کی جارہی ہے اگر ان میں تغیر و تبدل کردیا جائے، خواہ وہ تغیر و فرق بہت ہی خفیف درجہ کا کیوں نہ ہو، تو وہی یکساں نتیجہ ہرگز برآمد نہ ہوگا۔ اس سے ممکن ہے کہ افادہ کی تقلیل میں رکاوٹ یا مزاحمت پیدا ہو، اور سیری کا نقطہ غیر معین حد تک ملتوی ہوجائے۔

لیکن اس واقعہ سے کہ کسی شے کے جرعوں میں اضافہ کرنے سے اس کے افادوں میں کمی ہوجاتی ہے یہ نتیجہ اخذ نہ کرنا چاہئے کہ جب سب اشیا بحیثیت مجموعی لی جائیں تب بھی افادے میں کمی ہوگی۔ اس عام اصول کو دوسرے الفاظ میں
اس طرح بیان کیا جاسکتا ہے کہ ہر قسم کے تمتعات کا اعادہ یا تکرار سیری اور کراہت پیدا کرتا ہے۔ 119
اگر ہم میں سے کسی شخص سے موجودہ تمتعات میں تخفیف کرنے یا بعض کو حذف کرنے کے لیے کہا جائے تو اس کو معلوم ہوگا، کہ سب سے پہلے وہ ان چیزوں سے قطع تعلق کرے گا جن سے اس کو سب سے کم افادہ حاصل ہورہا ہے۔ اور اس کے بعد وہ دوسری متعدد چیزوں سے ان کے افادے کی نسبت معکوس کے لحاظ سے یکے بعد دیگرے کنارہ کش ہوتا جائے گا؛ اس عمل سے نہ صرف یہ اچھی طرح واضح ہوجائے گا کہ بعض اشیا دوسری اشیا کی نسبت زیادہ افادہ رکھتی ہیں، بلکہ یہ بھی کہ ایک ہی شے کے بعض جرعے اسی شے کے دوسرے جرعوں کی نسبت زیادہ افادہ رکھتے ہیں۔

اسی تقلیل افادہ کا واقعہ اس امر کی تشریح و توجیہ کرتا ہے کہ کیوں مصنوعات کی

باب ۹ قدر اور افادہ

مختلف قسمیں تیار کی جاتی ہیں، اشیا کی پیدائش میں تنوع روزافزوں ترقی پر ہے، اور پیدائش و صرف دولت کی پیچیدگیوں میں اضافہ ہو رہا ہے۔ جیسے جیسے بنی نوع انسان کی پیداآور قوت میں اضافہ ہوتا جارہا ہے اور جیسے جیسے عام استعمال کی اشیا کثیر مقدار میں تیار ہو رہی ہیں ویسے ویسے محنت ہمیشہ نئی نئی سمتوں میں صرف کی جارہی ہے۔ محنت ایک ہی قسم کی اشیا کو زیادہ مقدار میں تیار کرنے کی جانب صرف نہیں ہو رہی ہے بلکہ نئی نئی اور مختلف اشیا کے تیار کرنے میں۔ کسی شے کی افراط بغیر تغیر یا تنوع کے یہ معنی رکھتی ہے کہ سیری کی منزل بہت جلدی طے ہو جائے گی۔ اکثر تہذیب یافتہ ملکوں میں روٹی بہت ارزاں بکتی ہے؛ اس لیے کہ اس کی تیاری میں مقابلۃً بہت کم محنت صرف ہوتی ہے۔ اگر محنت کی پیدآوری میں اضافہ ہو جائے تو محنت کی وہی مقدار روٹی کی زیادہ مقدار تیار کر سکتی ہے؛ لیکن جب روٹی ارزاں قیمت پر بکنے لگتی ہے تو اس محنت میں سے تھوڑی سی مقدار دوسری قسم کی اشیائے خورونوش: مثلاً گوشت، انڈے، مکھن، ترکاری، پھل اور شکر تیار کرنے میں صرف اور متوجہ ہوتی ہے۔ مختلف الانواع غذا، جیسی کہ موجودہ زمانے میں ممکن اور میسر آتی ہے، نہ صرف وحشی اقوام کی غیر متنوع و یکساں غذا بلکہ گزشتہ ایک یا دو صدی پیشتر کی مہذب قوموں کی محدود الاقسام غذا کے مقابلے میں نہایت عظیم الشان ترقی کو ظاہر کرتی ہے۔ ضروری لباس بھی بہت افراط کے ساتھ اور ارزاں ملتا ہے، نفاست و صحت کے ساتھ زندگی گزارنے کی غرض سے جتنے سیدھے سادے لباس کی ضرورت ہے، اس کی تیاری کے لیے موجودہ زمانے کے ایک ترقی یافتہ ملک میں مقابلۃً کم محنت صرف ہوتی ہے۔ البتہ آرام دہ، پرتکلف اور جاذب نظر کپڑوں کی تیاری میں بہت زیادہ مقدار میں محنت صرف کی جاتی ہے۔ اگر کسی شے کے صرف یا استعمال کو بڑھانا مقصود ہو تو یہ نہایت ضروری ہے کہ اشیا کی پیدائش میں تنوع ملحوظ رکھا جائے۔

بعض اشیا ایسی بھی ہیں جن پر قانون تقلیل افادہ اس قدر صحت اور قطعیت کے ساتھ صادق نہیں آتا جیسا کہ اوپر کی مثالوں میں مذکور ہوا۔ اگرچہ اس میں شک نہیں کہ اس صورت میں بھی بحیثیت مجموعی رجحان افادہ یا تمتع پذیری کی کمی کی جانب

ہوتا ہے؛ لیکن ابتدائی چند جرعوں کا محسوسہ اثر ہمیشہ اس کو نہیں ظاہر کرتا۔ ممکن ہے کہ باب ۹
شراب کے دوسرے یا تیسرے قدح سے اسی قدر لطف وکیف حاصل کیا جائے جس قدر قدر اور
کہ ابتدائی قدح سے؛ یا اعلیٰ تر چیزوں کا ذکر کرتے ہوئے یہ کہا جا سکتا ہے کہ کسی افادہ
پُرکیف و دلکش نظم کی دوسری یا تیسری قرأت یا کسی خوش آئند موسیقی کی دوسری
120 یا تیسری مرتبہ سماعت، بالعموم ابتدائی قرأت یا سماعت کی نسبت زیادہ فرحت بخش
و دل خوش کن ثابت ہو۔ علاوہ ازیں ایسی متعدد مثالیں ہیں جن میں کہ
مشتبہ تسکین پذیری کے ابتدائی مرحلے کے بعد کے مرحلوں میں عادت کی وجہ سے
افادہ یا تسکین پذیری یقیناً بڑھ جاتی ہے: مثلاً تمباکو یا آئسٹر مچھلی کے استعمال میں
یہی ہوتا ہے۔ اکثر نئی چیزوں کو مقبول عام بنانے کے لیے یہ ضروری ہوتا ہے کہ
عوام الناس کو اشتہارات کے ذریعے سے ترغیبات دی جائیں اور ان پر اثر
ڈالا جائے۔ اور جب کسی شے کا اثر دلوں پر قائم ہو جاتا ہے تو وہ شے ایسی نوبت
پر پہنچ جاتی ہے کہ اس کی زیادہ مقدار، کم قیمت فی اکائی کے حساب سے فروخت
نہیں ہوتی بلکہ اعلیٰ قیمت سے فروخت ہونے لگتی ہے۔ لیکن ان صورتوں کے
متعلق یہ کہا جا سکتا ہے کہ اس مدت کے دوران میں خریداروں کا ذوق بدل گیا
ہوگا۔ چنانچہ ذوق وقبولیت عام کی کسی ایک مقررہ حالت میں ہی اصول تقلیل افادہ
کا عمل ظاہر ہوگا۔ اب اس فروعی بحث میں پڑنا فضول ہے کہ آیا مذکورہ بالا
صورتوں میں عام اصول کے مقابلے میں جو مستثنیات ہیں وہ حقیقی ہیں یا محض سطحی!
شرائط وتشریحات، جن کی ضرورت ہو سکتی ہے، کوئی زیادہ اہمیت نہیں رکھتے۔
یہ رجحان اس قدر وسیع اور عام طریقہ سے ظاہر ہوتا ہے اور اس کے مستثنیات اس قدر
قلیل ہیں کہ اگر اس کو عام اور عالمگیر اصول کہا جائے تو بالکل غیر صحیح نہ ہوگا۔

۳۔ قانون تقلیل افادہ، افادہ کلی اور افادہ مختتم کے تصورات کی جانب ہماری
رہبری کرتا ہے۔ معاشی تحقیق کے اغراض کے لیے افادہ کی صرف ایک طریقے سے پیمائش
کی جا سکتی ہے: یعنی اس رقم سے جو ایک شخص کوئی شے یا خدمت حاصل کرنے کے واسطے
دے گا۔ تمتع یا تسکین پذیری ایک ذہنی شے ہے، اس کی خارجی کسوٹی قیمت ادا کرنے
کی مستعدی و رضامندی ہے۔ ایک شخص کسی شے کے استعمال سے اجتناب نہ کر سکنے کی

باب ۹ قدر اور افادہ

وجہ سے اس کی کیا قیمت ادا کرے گا، محض یہی وہ معیار یا کسوٹی ہے جس کے ذریعے سے ہم صحت کے ساتھ یہ معلوم کر سکتے ہیں کہ اس شے سے کس قدر تمتع یا تسکین پذیری حاصل ہوگی: چنانچہ قیمت ہی، خواہ وہ حقیقی ہو یا امکانی، افادہ کا معاشی پیمانہ ہے۔ اس قسم کے مسائل کی بحث میں بعض اوقات یہ کہا اور سمجھا جاتا ہے کہ کسی شے کا افادہ اس کی وہ قیمت ہے جو شے مذکور طلب کرتی ہے یا کر سکتی ہے۔ یہ ایک واقعہ کا غیر صحیح طریق بیان ہے۔ قیمت تو محض افادے کو ظاہر کرنے کی ایک شکل یا اس کا اشارہ ہے۔

اب یہ غور کرنا چاہیے کہ ایک شخص کے لیے کسی مقررہ شے کی متعدد اکائیوں: مثلاً پانچ نارنگیوں کا جو افادہ ہوتا ہے، اس کی پیمائش قیمت کس طرح کر سکتی ہے۔ فرض کرو کہ یہ نارنگیاں یکے بعد دیگرے بغرض فروخت بازار میں لائی جاتی ہیں اور ان میں سے ہر ایک نارنگی اس خیال کے بغیر کہ مزید نارنگیاں ملیں گی خریدی جاتی ہیں۔ ہم یہ خیال کر سکتے ہیں کہ پہلی نارنگی اس قدر خوش ذائقہ اور فرحت بخش معلوم ہوتی ہے کہ وہ شخص اس کے استعمال سے محترز نہیں رہ سکتا بلکہ اس سے لطف اندوز ہونے کی غرض سے ۵۰ سینٹ ادا کرتا ہے؛ دوسری نارنگی سے اول الذکر کی نسبت کم تمتع حاصل کیا جاتا ہے اور وہ شخص اس کی قیمت صرف ۲۵ سینٹ ادا کرتا ہے؛ اسی طرح تیسری نارنگی کی قیمت اس سے بھی کم یعنی ۱۵ سینٹ؛ چوتھی کی تیسری سے کم یعنی صرف دس سینٹ؛ اور پانچویں کی سب سے کم یعنی ۵ سینٹ ہوگی۔ اب ان پانچوں نارنگیوں سے جو مجموعی افادہ حاصل 121
ہوا وہ ان متعدد اکائیوں کی انفرادی قیمتوں کے مجموعہ سے ظاہر ہوگا، دہوا ہذا:۔

پہلی نارنگی کے لیے	....	۵۰ سینٹ
دوسری " " "	....	۲۵ "
تیسری " " "	....	۱۵ "
چوتھی " " "	....	۱۰ "
پانچویں " " "	....	۵ "
میزان پانچ نارنگیوں کے لیے		۱۰۵ سینٹ

باب ۹ قدر اور افادہ

اب اس کے برعکس یہ فرض کرو کہ اسی شخص کے پاس پانچ نارنگیوں کا ذخیرہ ایک ساتھ موجود ہے؛ سب یکساں اور مشترک صفت سے متصف ہیں۔ اگر ان میں سے ایک کم کردی جائے تو اس سے افادے کا جو نقصان ہوگا وہ اتنا ہی ہوگا جتنا کہ کسی دوسری نارنگی کے کم کردینے سے ہوتا۔ گویا ان میں سے ہر ایک اس شخص کے خوش کرنے میں اہمیت کا یکساں اور ایک ہی درجہ رکھتی ہے۔ بحیثیت اقساط یا یکے بعد دیگرے آنے والی اکائیوں کے وہ مختلف افادے رکھتی ہیں؛ لیکن جب وہ ایک ساتھ کسی کے پاس ہوتی ہیں تو معاشی حیثیت سے ان کی اہمیت یکساں ہوتی ہے، ان میں سے کسی ایک کو الگ کرنے کے لیے وہی شرائط درکار ہوں گے جو کسی دوسری کو۔ اور یہ شرائط یعنی قیمت اس افادے سے متعین ہوگی جو ان اشیا میں سے سب سے آخر شے سے (بشرطیکہ وہ یکے بعد دیگرے استعمال میں آئیں) حاصل ہوگا۔ پانچویں نارنگی جس قیمت پر خریدی (یا فروخت) کی جائے گی وہی وہ قیمت ہے جس پر پانچوں نارنگیوں میں سے کوئی ایک خریدی (یا فروخت) کی جائے گی یہی قیمت اس شخص کے لئے ان اشیا کے 'افادۂ مختتم' یا 'اختتامی افادہ' کی پیمائش کرتی ہے۔ معاشی اہمیت افادہ مختتم، اختتامی افادہ، اور تسکین پذیری جو اشیا کے ذخیرہ میں سے کسی ایک شے سے حاصل ہوتی ہے، ان سب اصطلاحوں کا ایک ہی مفہوم ہے۔

یہ کہنا بظاہر ایک معما سا معلوم ہوتا ہے کہ ایک ذخیرے کے تمام اجزائے ترکیبی یکساں معاشی اہمیت رکھتے ہیں، اور یہ کہ بایں ہمہ بعض اجزا دوسرے اجزا کی نسبت زیادہ افادہ رکھتے ہیں؛ مگر حقیقت میں یہ کوئی زیادہ پیچیدہ معما نہیں ہے۔ یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ افادے کا مطلب تسکین پذیریاں یا تمتعات ہیں، کسی ذخیرہ کی ملکیت اس کی تمتع پذیری کو ظاہر نہیں کرتی (بجز اس صورت کے جس میں کہ ارتیاط خیالات کے ذریعے سے محض تملیک ہی مسرت بخشتی ہے؛ جیسا کہ بخیل کا اپنے اندوختے سے تمتع اور حظ اٹھانا)۔ ذخیرے سے لازماً من حیثیت الکل تمتع حاصل نہیں کیا جاتا؛ بلکہ یہ اقساط تمتع حاصل کیا جاتا ہے۔ اور جب اس سے اس طرح تمتع حاصل کیا جاتا ہے تو یکے بعد دیگرے آنے والے اقساط کا افادہ بتدریج کم ہوتا جاتا ہے۔ معاشی اہمیت

122

باب ۹ قدر اور افادہ

اس سے کسی قدر مختلف شے ہے؛ یہ ایک ایسی تسکین پذیری ہے جس کا دار و مدار مجموعی ذخیرے پر نہیں ہوتا، بلکہ ذخیرے کے اجزا میں سے کسی ایک پر۔ اگر اس لحاظ سے غور کرو تو سب اجزا یکساں ہوتے ہیں، گو حقیقی استعمال میں آنے وقت، تمتعات کے ذرائع ہونے کے لحاظ سے، وہ مختلف افادے رکھتے ہیں۔

۴۔ اب ہم کسی شے کی رسد اور اس کی قیمت کے مابین جو تعلق ہے اس کی جانب متوجہ ہوتے ہیں۔ ایسا کرنے میں ہمیں افراد کے تمتعات سے گزر کر جماعتوں کے تمتعات پر غور کرنا پڑے گا، اور اس طرح ہم نہ صرف افادہ مختتم کی بحث پر پہنچتے ہیں بلکہ مختتم فروخت پذیری پر بھی روشنی پڑنے لگتی ہے۔

رسد کے اضافہ کا مطلب قیمت کی کمی ہے: اس کے معنی یہ بھی ہیں کہ اکائیوں کے اضافہ سے افادے میں بتدریج کمی ہو جائے گی۔ کسی شے کی قیمت کا دار و مدار، جیسا کہ صورت حالات عام طور سے بیان کی جاتی ہے، آخری افادے یا ان افادوں میں سب سے کم افادے پر ہوتا ہے جو رسد سے حاصل ہوتے ہیں؛ قیمت یا قدر آخری جرعے کے افادے پر منحصر ہوتی ہے؛ اگر اس اصول کو مناسب طریقے پر مشروط کر دیا جائے اور اس کو مناسب طریقے سے سمجھنے کی کوشش کی جائے تو یہ نہایت معقول اور صحیح اصول ہے، اور نہ صرف یہی بلکہ نہایت اساسی اور اہم اصول ہے۔

پہلے شرائط کو لیجئے! اگر سچ پوچھو تو یہ اصول صرف اس صورت میں صحیح اور صادق آتا ہے جبکہ ہم متعدد خریداروں اور فروشندوں کا وجود فرض کریں۔ اور واقعہ بھی یہی ہے کہ بازار میں جو اشیا آتی ہیں ان میں سے اکثر کے لانے والے ایک دوسرے سے مقابلہ کرنے والے فروشندے ہوتے ہیں؛ اور علیٰ ہذا القیاس خریدنے والے بھی مقابلہ کرنے والے خریدار ہوتے ہیں۔ اب فرض کیجئے کہ فروشندے ایک مقررہ رسد یعنی ایک ہزار نارنگیاں بغرض فروخت پیش کرتے ہیں، خریداروں میں سے بعض ایسے ہیں جن کے ذرائع وسیع اور معقول ہیں اور بعض ایسے ہیں جو نارنگیوں کے بہت خواہش مند ہیں۔ یہ دونوں طبقے نارنگیوں کے استعمال سے محترز رہنے کی بجائے چند نارنگیوں کے لیے بھی اعلیٰ قیمت ادا کرنے کے لیے آمادہ

۹ ب قدر اور افادہ

ہوں گے؛ لیکن ایسے اشخاص جتنی نارنگیوں کے طالب ہیں ان سے زیادہ نارنگیاں بازار میں موجود ہیں۔ اب مابقی اشخاص کو نارنگی خریدنے یا دولت مند اور شوقین اشخاص کو مزید نارنگیاں خریدنے کی ترغیب دینے کے لیے یہ ضروری ہے کہ قیمت میں کمی کی جائے؛ چونکہ فروشندوں کی تعداد کثیر ہے اور ان کے آپس میں مسابقت ہو رہی ہے لہٰذا کل رسد کی قیمت یکساں ہوگی۔ اگر کوئی فروشندہ شوقین خریداروں سے اعلیٰ قیمت وصول کرنے کی کوشش کرے تو دوسرے فروشندے اس سے کم قیمت پر فروخت کرکے اس کو زک دینگے! نارنگیوں کا پورا ذخیرہ ایک ہی قیمت پر فروخت ہوگا، اور یہ وہی قیمت ہوگی جو آخری خریدار کو نارنگی خریدنے کی ترغیب و تحریص دیگی؛ یا اور زیادہ صحت کے ساتھ یوں کہا جا سکتا ہے، کہ یہ وہی قیمت ہوگی جو خریداروں میں سے کسی ایک خریدار کو آخری خریداری کرنے کی ترغیب دے گی۔ یہ آخری خریدی اور وہ قیمت جو خریدنے کی ترغیب دینے کے لیے مقرر کرنی ضروری ہے، پورے لین دین کے لیے قیمت کا تعین کردے گی۔

123 اب رہا اصول کا صحیح طریقے سے سمجھنا، تو یہ واضح ہو کہ ہم نے آخری خریدار یا آخری خریداری کہا نہ کہ آخری یا اختتامی افادہ۔ قدر کے اس اساسی اصول کو جس طرح عام طور سے بیان کیا جاتا ہے، اس میں محض یہ کہا جاتا ہے کہ قیمت فروخت یا قدر مبادلہ کا دارومدار افادہ مختتم پر ہوتا ہے۔ یہاں یہ مفروضہ واضح طور سے قائم کیا جاتا ہے کہ سب خریداروں کی حیثیت یکساں ہے، اور سب کے ذرایع یکساں ہیں! — اس سے یہ نتیجہ نکلیگا کہ زر کی جو کم مقدار ادا کی گئی وہ کم افادے کو ظاہر کرتی ہے، اور یہ کہ جس شخص نے پوری رسد کی آخری اکائی خریدی وہ نہ صرف آخری خریدار تھا، بلکہ وہ خریدار تھا جس کو اس اکائی سے سب سے کم افادہ حاصل ہوا۔ تاہم واقعہ یہ ہے کہ خریداروں کے ذرایع بہت مختلف ہوتے ہیں، اور جیسا کہ بیان کیا گیا، یہ واقعہ قیمت کی تخفیف کی تشریح کرنے میں (جو درحقیقت اس وقت وقوع پذیر ہوتی ہے جبکہ رسد میں اضافہ ہوتا ہے) بہت وسیع اہمیت رکھتا ہے۔ آخری خریدار پر (یا آخری خریداری پر) قیمت فروخت کا جو دارومدار ہے اس پر آمدنیوں کی عدم مساوات کا کوئی اثر نہیں پڑتا؛ لیکن رسد کی آخری قسط کے افادہ

باب ۹
قدر اور افادہ

یا احتیاج پوری کرنے والی قوت پر آخری خریداری کا جو دار و مدار رہے وہ آمدنیوں کی عدم مساوات سے بڑی حد تک متاثر ہوتا ہے۔

چنانچہ ہم 'اختتامی فروخت پذیری' کی اصطلاح استعمال کر سکتے ہیں۔ علمائے معاشیات کا قائم کردہ یہ عام کلیہ کہ قیمت کا دار و مدار افادۂ مختتم پر ہوتا ہے۔ عدم مساوات کے اثرات کو صریحاً نظر انداز کرتا ہے۔ 'فروخت پذیری' کی اصطلاح اس قیمت کی عام اور غالب حیثیت کی طرف اشارہ کرتی ہے جس پر کہ آخری اکائی فروخت کی جاتی ہے، اور اس قیمت کے ادا کرنے والے شخص کو جو تسکین پذیری حاصل ہوتی ہے اس کے متعلق اس اصطلاح میں کوئی حوالہ یا اشارہ نہیں ہے۔ اختتامی فروخت پذیری دو قوتوں کا نتیجہ یا حاصل ہے: یعنی یکے بعد دیگرے آنے والی اکائیوں کے تقلیل افادہ کا اور آمدنیوں کی عدم مساوات کا۔ جہاں تک قیمت کے فوری تعین اور رسد و طلب کے عملدرآمد کا تعلق ہے، یہ واقعہ کوئی اہمیت نہیں رکھتا، کہ ایک مقررہ حالت میں ان دونوں قویٰ میں سے کس کا اثر زیادہ ہوگا؟ — نتیجہ ایک ہی ہے: رسد کا اضافہ قیمت کی تخفیف کی طرف رہبری کرتا ہے۔ لیکن قیمت کے تغیرات کی اور رسد و طلب کے عمل کی معاشری اہمیت بلحاظ اول الذکر یا آخر الذکر کے اثر انداز ہونے کے بہت مختلف ہوتی ہے۔

یہ سیدھا سادہ اور عام واقعہ کہ ایک متمول آدمی جب زر کی ایک مقررہ مقدار ادا کرتا ہے تو اس کا حاصل شدہ افادہ بہ نسبت اس افادے کے کم ہوتا ہے جو ایک کم استطاعت آدمی کو زر کی اسی مقدار کے ادا کرنے سے حاصل ہوتا ہے، اصطلاحی زبان میں اس طرح بیان کیا جاسکتا ہے کہ زر کا افادہ مختتم بہ نسبت کم استطاعت آدمی کے متمول آدمی کے لیے کم ہوتا ہے۔ ایک خوش حال انسان کے لیے 124
جس کے ذرائع آمدنی وسیع ہوں، ایک ڈالر کوئی حقیقت نہیں رکھتا؛ اگر وہ اپنا ڈالر کسی دوسرے شخص کو دیدے تو اس کی خوش حالی کی کمی اس کمی سے بہت ہی خفیف ہوگی جو ایک غریب آدمی کو اپنا ڈالر کسی دوسرے کو دینے سے محسوس ہوگی۔ اس لحاظ سے کسی شے کی اصلی قیمت لازمی طور پر یہ ثابت نہیں کرتی کہ جو لوگ اس کو ادا کرتے ہیں انھیں بہت زیادہ افادہ حاصل ہوتا ہے؛ اس سے صرف یہ ظاہر

باب ۹

قدر اور افادہ

ہو سکتا ہے کہ زر کا افادہ مختتم بہت کم یا ادنیٰ ہے۔

بایں ہمہ "زر کا افادہ مختتم" کی اصطلاح بہت احتیاط کے ساتھ استعمال کرنی چاہیئے! دوسری اشیا سے جس طریقے پر افادہ حاصل ہوتا ہے زر کا افادہ اس سے مختلف طریقے پر حاصل ہوتا ہے۔ زر کی قدر اس وجہ سے نہیں کی جاتی کہ وہ بجائے خود احتیاجات پوری کرتا ہے بلکہ اس لحاظ سے کی جاتی ہے کہ وہ مبادلہ کا ذریعہ یا آلہ ہے؛ اور دوسری اشیا کو خریدنے کی قوت رکھتا ہے۔ جواہرات اور سونے کے زیورات ٹھیک اسی طرح قانون تقلیل افادہ کے تابع ہیں جس طرح کہ دوسری اشیا؛ لیکن سونے کا سکہ یعنی زر، اس قانون کا صرف اس لحاظ سے تابع ہے کہ ایک شخص پہلے وہ اشیا خریدتا ہے جو اس کو سب سے زیادہ محبوب و مرغوب یا ضروری معلوم ہوتی ہیں، اور ان کے بعد درجہ بدرجہ کم افادہ رکھنے والی اشیا خریدکرتا ہے۔ سچ پوچھو تو یہ بیان کرنا کہ زر مختلف افادے رکھتا ہے، اور یہ کہ زر کا ایک افادہ مختتم ہوتا ہے؛ — دراصل اس واقعہ کو دوسرے الفاظ میں یوں ادا کرنا ہے کہ زر سے جو اشیا خریدی جاتی ہیں، وہ مختلف افادے رکھتی ہیں؛ اور یہ کہ ان میں سے بعض افادہ کی اختتامی حد پر ہوتی ہیں[1]۔

۵۔ افادۂ کلی اور افادہ مختتم کے تصورات، ہماری رہبری نفع صارف کی جانب کرتے ہیں۔ پروفیسر مارشل (جنھوں نے علمائے معاشیات میں سب سے زیادہ واضح طریقے پر اس بحث کی تشریح کی ہے) نفع صارف کی اصطلاح اس فرق کو ظاہر کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں جو افادہ کلی اور مجموعی قدر مبادلہ کی پیمائش کرنے والی رقموں کے مابین ہوتا ہے۔ کسی قسم کی اشیا کی مجموعی قدر مبادلہ بظاہر وہ قیمت فی اکائی ہے جو متعدد اکائیوں سے مضروب ہو؛ لیکن استعمال میں آنے والی اکائیوں کے افادۂ کلی کی مقدار اس سے مختلف ہوتی ہے: مثلاً، نارنگی کھانے والا ہمارا مفروضہ آدمی پہلی نارنگی کے لیے ۵۰ سینٹ ادا کرنے کے لیے آمادہ ہوجاتا، مگر اس کو صرف ۵ سینٹ ادا کرنے پڑے؛ گویا اس کو ۴۵ سینٹ کے ہمقدر افادہ کا

---

[1]۔ اس بارے میں باب ۱۵ میں تفصیلی بحث کی گئی ہے، اور قدر زر کی خصوصیات بیان کی گئی ہیں۔

باب ۹ قدر اور افادہ

نفع حاصل ہوا۔ اس سے قبل ہم نے پانچ نارنگیوں کی مفروضہ مثال میں جو اعداد استعمال کئے تھے انھی اعداد کو اس موقع پر استعمال کرنے سے ہمیں دو قیمتوں کا فرق (یعنی وہ قیمتیں جو ادا کی جانے والی تھیں اور وہ قیمتیں جو درحقیقت ادا کی گئیں) حسب ذیل طریقے پر حاصل ہوگا، اور ان ہی دو قیمتوں کا فرق "نفع صارف" کو ظاہر کرتا ہے! 125

اشیاء	امکانی قیمت جو افادہ کلی کی پیمائش کرتی ہے	حقیقی قیمت	نفع صارف
پہلی نارنگی کے لیے	۵۰	۵	۴۵
دوسری " "	۲۵	۵	۲۰
تیسری " "	۱۵	۵	۱۰
چوتھی " "	۱۰	۵	۵
پانچویں " "	۵	۵	۰
مجموعی رسد کے لیے	۱۰۵	۲۵	۸۰

یہاں یہ مثال سیدھے سادے طریقے پر اور اس مفروضے پر بیان کی گئی کہ نارنگیوں کی اس قلیل رسد کی قیمت اشیا کی عام بڑی مقدار کی قیمت کے مثل اس قیمت سے متعین ہوتی ہے جس پر کہ آخری اکائی اٹھتی ہے۔ اب یہاں اس امر پر غور کئے بغیر کہ یہ مفروضہ اس صورت میں درحقیقت کس حد تک صادق آتا ہے جس میں کہ چند اشیا فروخت کے لیے پیش کی جاتی ہیں[۱] ہمیں نفع صارف کی نوعیت پر (جس طرح اس کو یہاں مثال کے ذریعے سے بیان کیا گیا) غور کرنا چاہئے۔

یہ نفع کس حد تک ہوتا ہے اور اس کی پیمائش کرنے کا یہ طریقہ کس حد تک اطمینان بخش ہے؟ — یہ سوالات دوسرے الفاظ میں اس طرح کئے جا سکتے ہیں کہ

۱۔ دیکھو باب ۱۰ فصل (۹)

باب ۹
قدر اور افادہ

افادۂ کلی کس حد تک ہوتا ہے، اور ہم افادۂ کلی کی کس حد تک پیمائش کر سکتے ہیں؟
افادۂ مختتم پر اور طلب سے اس کے تعلق پر غور کرتے وقت، ہم ایک حد جو بہت اہمیت رکھتی ہے بیان کر چکے ہیں۔ اگر سب اشخاص کی آمدنی یکساں ہو تو ایک شے کے لیے رقم کی کوئی مقررہ مقدار ادا کرنے کی آمادگی کے متعلق واجبیت کے ساتھ یہ فرض کیا جا سکتا ہے کہ وہ شے ہر شخص کے لیے یکساں افادہ رکھتی ہے؛ لیکن بعضوں کی آمدنی زیادہ ہوتی ہے اور بعضوں کی کم: زر کا افادہ مختتم متمول طبقے کے لیے کم ہوتا ہے، اور ان کی جانب سے زیادہ رقم کی ادائی افادے کی زیادتی کو نہیں ظاہر کرتی۔ 'قیمت' کا دار و مدار، جیسا کہ کچھ دیر قبل بیان کیا گیا 'انتہائی فروخت پذیری' پر ہوتا ہے؛ اور صرف افادۂ مختتم پر نہیں ہوتا۔ ایک متمول شخص گرم خانوں hot hous کے تیار شدہ فواکہ یا ترکاریوں کے لیے ایسی رقم بآسانی ادا کر سکتا ہے جو ایک معمولی متوسط آمدنی والے
126 شخص کے لیے بالکل ناممکن ہے؛ بلکہ جس فصل میں فواکہ اور ترکاریاں بہ افراط ملتی ہیں اس فصل میں موخرالذکر شخص کو نسبتہً کم قیمت پر مل سکتی ہیں۔ متمول آدمی اعلیٰ قیمت پر خریدنے کی بدولت بہت زیادہ تمتع حاصل نہیں کرتا، یا اگر وہ زیادہ تمتع حاصل کرتا ہے (بشرطیکہ تمتع اور مسرت کے جزو کے طور پر حب جاہ اور امتیاز کی خواہش بھی شمار کی جائے) تو بھی وہ تمتع اس کی ادا کردہ اعلیٰ قیمت کے کسی طرح متناسب نہیں ہوتا۔ اگر تہذیب یافتہ زندگی کی بعض عام آرام کی چیزیں، مثلاً تازہ دودھ یا عمدہ روٹی کمیاب ہو جائیں تو ان کی قیمت میں اضافہ ہو جائے گا، خواہ سب انسانوں کی آمدنی مساوی اور یکساں ہی کیوں نہ ہو۔ لیکن اگر ایسے اشخاص کی ایک جماعت موجود ہو جو اپنی آمدنیوں میں معتدبہ کمی کئے بغیر اعلیٰ قیمت ادا کرنے کی قابلیت اور استعداد رکھتے ہوں تو قیمت میں اس سے بھی زیادہ اضافہ ہو جائے گا۔ اس آخرالذکر واقعے کے نتیجے کے طور پر قیمت میں جو خاص اضافہ ہوتا ہے اس سے یہ نہیں ثابت ہوتا کہ خریدکردہ شے کوئی خاص طور پر زیادہ افادہ رکھتی ہے؛ بلکہ یہ ثابت ہوتا ہے کہ افادوں کو خریدنے کے لیے وسیع ذرائع موجود ہیں۔

باب ۲ قدر اور افادہ

عدم مساوات کے واقعہ سے ایک اور شرط پر بھی روشنی پڑتی ہے۔ اکثر اشیا جن کی قیمت اعلیٰ ہوتی ہے، محض نمائش کے جذبے کی تکمیل کرتی ہیں: مثلاً قیمتی پتھر، نادر قلمی تصاویر اور مجسمے۔ اس میں شک نہیں کہ اس قسم کی اکثر چیزیں: یعنی فن کاری اور صناعی کے نمونے بہت خوبصورت ہوتے ہیں اور ان سے دائمی اور بے تکدر خوشی حاصل ہوتی ہے؛ چنانچہ ان کی ذاتی خوبصورتی اور قدامت کی بنا پر ان کی قدر اس قدر اعلیٰ ہوتی ہے۔ لیکن چونکہ وہ کمیاب و نایاب ہیں اور اسی کے ساتھ حسن ظاہری بھی رکھتی ہیں؛ اس لیے ان کی تملیک امتیاز و نمائش کے ایک قوی جذبہ کی تسکین پذیری کرتی ہے۔ وہ ایک 'وصفی قدر' رکھتی ہیں، ان کی قیمت صرف اس وجہ سے زیادہ ہوتی ہے کہ وہ بیش بہا ہوتی ہیں۔ اب فرض کرو کہ اس قسم کی اشیا کسی وجہ سے عام اور ارزان ہو جاتی ہیں: مثلاً یہ کہ ہیرے بافراط دستیاب ہوتے ہیں، اور یہ کہ ان کی قیمت گھٹ کر کچھ ایسی ہی سطح پر آجاتی ہے جیسی کہ کانچ کے لئے ہوئے تسبیح کے دانوں یا منکوں کی۔ ہیرے کی ذاتی خوبیاں بیشک باقی رہینگی یعنی ان کی چمک دمک اور سختی بدستور قائم رہے گی؛ چنانچہ سابقہ محدود رسد سے جو افادہ یا تسکین پذیری حاصل ہوتی تھی اس کے متعلق یہ خیال کیا جائے گا کہ اس میں کمی نہیں ہوئی ہے: تاہم درحقیقت اس میں بہت بڑی حد تک کمی ہو جائے گی؛ اس لیے کہ اب ہیرے دولت اور معاشری رتبے اور رجاہ کے شواہد اور ثبوت نہ رہیں گے۔ بہ الفاظ دیگر نفع صارف بحیثیت اس کے کہ اس کی پیمائش سابقہ اعلیٰ قیمت سے کی جاتی ہے، غائب ہو جائے گا۔

اس طرح نفع صارف اشیا کی ایسی اکثر قسموں کے لیے جن کی بہت قدر ہے اور جن کے لیے اعلیٰ قیمتیں ادا کی جاتی ہیں معمولی سا رہے گا۔ اس زمرے میں نہ صرف متمول طبقے کے جمع کردہ نوادر: مثلاً نایاب قلمی تصاویر اور کتابیں، بلکہ اکثر دوسری اشیا بھی جو عام طور سے اس زمرے سے خارج تصور کی جاتی ہیں، داخل ہیں۔ خوبصورت مکانوں، پرتکلف 127
لباس، حتیٰ کہ اعلیٰ درجہ کی غذا میں افادے پہنچانے کی جو قوت موجود ہوتی ہے اس کے بیشتر حصے کی بنیاد محض اس امر پر ہے کہ وہ امتیاز و نمائش کے احساس کی تسکین پذیری کرتے ہیں۔ جہاں تک ان سب چیزوں کا تعلق ہے، وہاں تک

باب ۹
قدر اور افادہ

افادۂ کلی اور نفع صارف بڑی حد تک غائب ہوتے ہیں۔ ان کے برعکس جو اشیا ہیں: یعنی سیدھی سادی ضرورت کو پوری کرنے والی اشیا، ان کے متعلق بھی ایک شرط قابل تشریح ہے ــ ابتدائی اکائیوں کے لیے جو قیمت ادا کی جائے گی اس کے لحاظ سے اگر پیمائش کی جائے تو روٹی، لباس اور مکان کے کمرے کے لیے (یعنی، اقل حد تک غذا، پارچہ اور موسمی حالات سے بچاؤ کے لیے) نفع صارف بہت زیادہ ہوتا ہے۔ ان کے صرف سے محترز رہنا چونکہ ناممکن ہے اس لیے ان کا زیادہ سے زیادہ معاوضہ ادا کیا جائے گا؛ وجہ یہ کہ حیات انسانی ہی کا دارومدار ان پر ہوتا ہے؛ ان سے جو افادۂ کلی اور نفع صارف حاصل ہوتا ہے اس کو غیر محدود خیال کیا جا سکتا ہے۔ واقعہ یہ ہے کہ اگر وہ کمیاب ہو جائیں تو ان کی قیمت میں بہت زیادہ اضافہ ہو جائے گا، اور بلا لحاظ اس امر کے کہ خریداروں کی آمدنیوں میں عدم مساوات ہے یا نہیں، یہ اضافہ ہوگا۔ لیکن ضروریات زندگی سے جو افادے حاصل کئے جاتے ہیں ان کی نوعیت کے بارے میں ایک سوال اٹھایا جا سکتا ہے: ان سے جو افادہ حاصل ہوتا ہے اس کی نوعیت سلبی ہے! لوی اور کلارک نے براعظم امریکا میں سیروسیاحت کی جو مہم اختیار کی تھی اس کا سوانح نگار لکھتا ہے کہ ایک موقع پر ان سیاحوں نے سوکھی مچھلی کا سفوف بنا کر بطور غذا کے استعمال کیا، گو یہ بدمزہ اور ناگوار تھا مگر انھیں اپنی بھوک کو رفع کرنے کی غرض سے اس کی ایک مناسب مقدار مجبوراً استعمال کرنی پڑی۔ کچھ اس ہی قسم کی صورت حالات ایک مشہور و معروف عالم معاشیات پروفیسر پیٹن کے بھی پیش نظر ہے جنھوں نے "عسری معیشت"[1]، اور "یسری معیشت"[2] کے مابین فرق و امتیاز قائم کیا ہے۔ پہلی اصطلاح اس معاشی حالت کو بیان کرتی ہے جس میں انسانی جد و جہد صرف ناگزیر اور اقل ضروریات حاصل کرنے کے لیے کافی ہوتی ہے: یعنی بھوک پیاس کو رفع کرنے کے لیے اور سردی اور گرمی سے بچانے کے لیے، کفایت کرتی ہے؛ گویا محض تکلیف کو رفع کرنا اس جد و جہد کی غایت ہے، نہ کہ افادہ حاصل کرنا۔ دوسری اصطلاح اس اعلیٰ

[1] Pain Economy　[2] Pleasure Economy

باب ۹
قدر اور افادہ

معاشی حالت کو بیان کرتی ہے جبکہ اساسی اور اولین ضروریات کی تکمیل ہو چکی ہے اور قطعی طور سے سرور اور راحت شروع ہوتی ہے: یعنی جبکہ غذا مرغوب خاطر ہونے کے علاوہ کافی مقدار میں ملتی ہے، اور جبکہ لباس اور مکان دل کش و جاذب نظر ہوتے ہیں۔ اب افادۂ کلی اور نفع صارف کی پیمائش کے لیے بہتر یہی ہوگا کہ ہم صرف اسی صورت میں پیمائش کریں جن میں کہ یہ دوسری حالت رونما ہو۔ ہمیں ان افادوں کو جو ناگزیر نوعیت رکھتے ہیں نظر انداز کرنا چاہیئے، صرف اس حالت میں جبکہ ممکنہ آرام کی صورت پیدا یا موجود ہو: یعنی جبکہ رقم خرچ کرنے میں قوت انتخاب سے کام لیا جاتا ہو، حقیقی نفع صارف یا افادہ کا ماحصل زائد وصول ہو سکتا ہے۔ 128

یہ بات صرف قطعی ضروریات کی حد تک ہی نہیں، بلکہ رسمی ضروریات میں بھی بڑی حد تک صادق آتی ہے۔ برِاعظم یورپ کے اکثر متمول اور رئیس طبقوں میں گاڑیاں، گھوڑے اور خدمتگار رسمی ضروریات ہیں؛ اگر کسی شخص کو ان ضروریات سے دست کش ہونا پڑے تو اسے سخت ناگواری ہوگی اور ان کی عدم موجودگی اس کے آرام میں خلل انداز ہوگی: بایں ہمہ یہ مشتبہ ہے کہ ان سے حقیقی تمتع حاصل ہوتا ہے۔ یہی حال خوشحال طبقے کے مکلف اور کلف دار کپڑوں اور چست پوشاک کا ہے، جو پہننے والوں کے حق میں اس امر کا ثبوت بہم پہنچاتے ہیں کہ وہ جسمانی محنت کرنے والے طبقے سے ممیز و ممتاز ہیں۔ ان سے حاصل شدہ افادہ زیادہ تر سلبی ہوتا ہے، ان کی موجودگی سے جتنی خوشی حاصل ہوتی ہے اس سے زیادہ شدت سے ان کی کمی یا عدم موجودگی محسوس ہوگی: قطعی افادہ بہت ہی غیر معین حد تک اس قیمت سے ظاہر ہوتا ہے جو کہ ایک شخص اس قسم کی اشیا کے لیے ان سے احتراز ناممکن پاکر رسم و رواج کے دباؤ کے تحت ادا کرتا ہے۔

امرکانی قیمتوں سے افادوں کی پیمائش کرنے کے طریق میں جو دقتیں ہیں ان میں سب سے بڑی عملی دقت یہ ہے کہ ہمارے لیے یہ معلوم کرنے کا کوئی ذریعہ نہیں ہے کہ ایک شے کی متعدد اقساط کے لیے، اگر وہ یکے بعد دیگرے پیش کی جائیں، تو کیا قیمت ادا کی جائے گی۔ ہم نے اوپر کی ایک مثال میں یہ فرض کیا تھا کہ

باب ۹
قدر اور افادہ

پہلی نارنگی سے اس قدر زیادہ افادہ حاصل ہوگا کہ وہ اپنی قیمت سینٹ طلب کرے گی؛ لیکن کسی حقیقی مثال یا صورت میں ہم کسی طرح یہ نہیں معلوم کر سکتے کہ پہلی قسط کی یا ابتدائی اقساط کے سلسلے کی کیا قیمت اٹھیگی۔ جو کچھ ہم جانتے ہیں وہ صرف یہ ہے کہ حقیقی رسد کی اختتامی فروخت پذیری سے جو قیمت قرار پائے گی اس سے ابتدائی اقساط کی قیمت، بہت زیادہ ہی اٹھیگی۔ ہم کو قیمت کے تغیرات کے متعلق اپنی عام اطلاعات کی حد تک کم و بیش صحیح اندازہ قائم کرنے میں تھوڑی بہت کامیابی ہو سکتی ہے۔ ہم روزمرہ یہ دیکھتے ہیں کہ کس طرح نارنگی، سگار، روٹی، گوشت، اور شکر کی قیمت میں بازار میں جو رسد بغرض فروخت پیش کی جاتی ہے اس کی مقدار کی کمی بیشی کے لحاظ سے وقتاً فوقتاً تغیرات ہوتے رہتے ہیں؛ لیکن ہمیں اس کا صحیح علم نہیں ہوتا کہ اگر معمولی مقدار میں کوئی بڑی کمی بیشی ہو تو اس کا کیا نتیجہ ہوگا؛ خواہ قیمتوں کے اعداد و شمار کتنے ہی مکمل کیوں نہ ہوں ان سے اس امر پر روشنی نہیں پڑتی کہ اگر رسد میں بہت قلت ہو جائے تو اشیا کی قیمت کتنی اعلیٰ سطح تک ادا کی جائے گی۔

ان تمام دقتوں کی بنا پر افادۂ کلی یا نفع صارف کی صحیح طریقے پر پیمائش کرنا ناممکن ہو جاتا ہے۔ مثال کی غرض سے جو اعداد پیش کئے گئے وہ صرف تصورات کو واضح کرنے کی حد تک مفید ہیں؛ لیکن یہ خیال کرنا کہ ان سے صحیح پیمائش بھی ہوتی

129 ہے غلطی ہے۔ ہم قیمتوں کی ایک مکمل جدول مرتب نہیں کر سکتے، اور اگر ہم مرتب کر بھی سکیں تو آمدنیوں کے فرق، کسی خاص امتیاز کی دلفریبی، اور عسری معیشۃ کی مشتبہ تسکین پذیری وغیرہ امور مل ملا کر حقیقی تمتع کی پیمائش کو ناممکن العمل بنا دیتے ہیں۔ دولت سے جو افادہ یا تسکین پذیری حاصل ہوتی ہے اس کی پیمائش ہم کسی قدر بھی صحت کے ساتھ بھی نہیں کر سکتے۔

بایں ہمہ افادۂ کلی اور نفع صارف خیالی چیزیں نہیں ہیں۔ یہ امر کہ وہ حقیقی اور واقعی ہیں عام اصطلاحوں اور فقروں سے ان کے تطابق سے ثابت ہوتا ہے۔ چنانچہ ہم روزمرہ کی بول چال میں یہ کہتے ہیں کہ ایک چیز ہمارے لیے جتنا افادہ رکھتی ہے اس سے بہت کم قیمت میں ملی۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ

باب ۹
قدر اور افادہ

جو چیز ہم خریدتے ہیں اس کا افادہ اس افادہ سے زیادہ ہے جو ہماری ادا کردہ رقم (قیمت) رکھتی ہے۔ اس کو زیادہ صحت اور احتیاط کے ساتھ دوسرے الفاظ میں یوں ادا کیا جاتا ہے کہ نفع صارف حاصل ہوا۔ گو یہ نفع، صرف کے زینے کے زیرین حصے میں جہاں محض ضروریات زندگی خریدی جاتی ہیں یا بالائی حصے میں جہاں محض نمائش و امتیاز کی خواہش پوری کی جاتی ہے صاف ظاہر نہ ہو؛ لیکن ان چیزوں کی حد تک جنھیں حقیقی تمتعات زندگی کہا جاتا ہے، یہ بلاشک و شبہ ظاہر ہوتا ہے!۔ وافر و متنوع غذا، بہ افراط کمرے، پوشاک اور ساز و سامان جو دائمی طور سے ذوق کے لیے خوش کن ہوتے ہیں، وہ تسکین پذیری جو نقل گرفتہ فن کاری سے سب کو حاصل ہوتی ہے، اور وہ تفریح جو تھکا دینے والے مسلسل کام کے بعد میسر آتی ہے، یہ سب ایسی چیزیں ہیں جن سے بہ افراط و ارزان دستیاب ہونے کی صورت میں کم تمتع حاصل نہیں کیا جاتا؛ ان کی قیمت سے جتنا افادہ ظاہر ہوتا ہے اس کے مقابلے میں وہ بالعموم بدرجہا زیادہ افادہ رکھتی ہیں۔ گو ان کا افادہ قابل پیمائش نہ ہو لیکن افادہ کلی یقیناً زیادہ ہوتا ہے اور اس کے بالمقابل نفع صارف بھی زیادہ ہوتا ہے۔

۶۔ افادہ، افادۂ کلی اور نفع صارف کی بحث ہماری رہبری ایک دوسرے سوال کی طرف کرتی ہے، اور وہ سوال یہ ہے کہ قوم کی آمدنی کی پیمائش کس طرح کی جائے اور اس کو کس طرح بیان کیا جائے؟

کوئی ایک شخص اپنی آمدنی کا تصور بحوالہ زر کرتا اور اس کی پیمائش بھی بحوالہ زر کرتا ہے۔ جس وقت تک اشیا کی قیمتیں اور خدمات کے معاوضے مستقل سطح پر رہیں، آمدنی کی پیمائش کا طریقہ اکثر اغراض کے لیے کافی ہے۔ ابھی جو شرط بیان کی گئی (یعنی ثبات پذیر قیمتیں) وہ بدیہی طور سے اہم ہے۔ اگر تمام آمدنیاں دگنی ہو جائیں اور سب قیمتیں بھی دگنی ہو جائیں تو قوم کی مرفہ الحالی میں کوئی تبدیلی نہیں ہوگی۔ البتہ قوم اپنے مبادلات کو آلہ مبادلہ کے ایک جداگانہ معیار کے ذریعے سے انجام دے گی۔

130 چنانچہ ہم ایک اہم نتیجہ پر پہنچتے ہیں ـــــ آمدنی بشکل زر صرف اس لحاظ سے اہمیت رکھتی ہے کہ وہ اشیا کی اس مقدار کی پیمائش کرنے کا ذریعہ ہے جو زر کے معاوضے

باب ۹ قدر اور افادہ

میں خریدی جاتی ہے۔ ہم آمدنی بہ شکل زر کے مقابلے میں حقیقی آمدنی: یعنی اشیائے ضروری، آرام و راحت کی چیزیں، سامان تعیش کا تصور قائم کر سکتے ہیں؛ اور ہمیں حقیقی آمدنی کے جزو کی حیثیت سے ان اشخاص کی خدمات بھی شمار کرنا ضروری ہیں جو 'غیر پیدا آور' کہلاتے تھے: مثلاً ایکٹر، گویّے، خدمتگار وغیرہ۔ اس قسم کی 'حقیقی' آمدنی جس قدر زیادہ حاصل ہوگی اسی قدر ہم بطور افراد اور بحیثیت قوم کے زیادہ خوشحال ہوں گے۔

لیکن ہم ایک اور قدم آگے بڑھا سکتے ہیں: یہ بیان کیا جا چکا ہے[1] کہ پیدائش کا مطلب محض افادے پیدا کرنا ہے۔ اب جس طرح ہر قسم کی پیدائش آخری تحلیل میں افادوں کی تخلیق پر مشتمل ہوتی ہے، اسی طرح ہر قسم کی آمدنی افادوں یا تسکین پذیریوں پر مبنی ہوتی ہے۔ 'معاشی اشیا' بجائے خود مقاصد نہیں ہیں؛ بلکہ احتیاجات کو پورا کرنے کے مقصد کا ذریعہ ہیں۔ (سی گزشتہ باب میں ہم اصل اور دولت کے فرق کی (جو اصل نہیں ہے) توضیح کر چکے ہیں، یا دوسرے الفاظ میں صارف کی دولت اور پیدا کرنے والے کی دولت (یا اصل) کے فرق کو بیان کر چکے ہیں۔ لیکن پیدا کرنے والے کی دولت (یا اصل) جس طرح ایک آلہ ہے اسی طرح صارف کی دولت بھی جس کو ہم ایک لحاظ سے 'حقیقی' آمدنی شمار کر سکتے ہیں، ایک آلہ ہے؛ وہ بھی ایک ذریعہ ہے نہ کہ مقصد۔ یہ کہا جا سکتا ہے کہ ہماری غذا، ہمارے لباس اور فرنیچر سے ایک طرح کی نفسی آمدنی حاصل ہوتی ہے؛ گویا جب تک وہ موجود ہیں ان سے افادہ برابر حاصل ہوتا رہتا ہے۔ آخری تحلیل میں کسی فرد واحد یا قوم کی آمدنی ان افادوں کے مجموعے پر مبنی ہوتی ہے جو مستقل طریقہ پر اس فرد یا قوم کی اشیا یا خدمات کے ذخیرے سے حاصل ہوتے ہیں: یعنی وہ جملہ اشیا و خدمات کے افادۂ کلی پر مشتمل ہوتی ہے۔

با ایں ہمہ معاشی تحقیق کے تقریباً سب اغراض کے لیے ہمارے واسطے یہی زیادہ بہتر ہوگا کہ ہم آمدنی بہ شکل زر یا حقیقی آمدنی کی پیمائش پر قناعت کریں۔ آمدنی کو بحوالہ افادہ بیان کرنے اور اس آمدنی کی پیمائش کرنے کی کوشش کرنا بے سود ہے۔ ایک ایسے اصول کو جو فی نفسہ معقول اور صحیح ہے اس طرح مسترد کر دینے کا سبب

[1] دیکھو باب ۴ فصل (۲)

باب ۹ قدر اور افادہ

اس نتیجہ میں مضمر ہے جو ہم افادہ کلی اور نفع صارف کے بارے میں ابھی قائم کر چکے ہیں: یعنی یہ کہ افادۂ کلی اور نفع صارف کی پیمائش نہیں کی جا سکتی۔

آمدنی کو بحوالۂ زر بیان کرنے اور اس کی پیمائش کرنے کے طریقے ہماری رہبری ایسے نتائج تک کرتے ہیں جن میں ایک حد تک تیقن و قطعیت موجود ہے۔ ہم آمدنی بشکل زر کی پیمائش کر سکتے ہیں، گو ہمارے اعداد و شمار، مثلاً ریاستہائے متحدہ امریکا کے باشندوں کی مجموعی آمدنی بشکل زر کے متعلق، نامکمل ہوں؛ لیکن اس آمدنی کی مقدار معلوم کرنے کے کام میں کامل مایوسی ہرگز نہیں ہو سکتی۔ حقیقت یہ ہے کہ 131 بعض ملکوں کے متعلق یہ کام نہایت کامیابی اور کافی صحت کے ساتھ انجام دیا جا چکا ہے۔ علی ہذا ہم قیمتوں کی عام سطح کی بھی پیمائش کر سکتے ہیں؛ چنانچہ یہ معلوم کیا جا سکتا ہے کہ آیا زر کی ایک مقررہ مقدار ایک مقررہ وقت میں، زر کی اسی مقدار کی نسبت کسی دوسرے وقت میں، زیادہ قدر و قیمت رکھتی ہے یا نہیں؟ اگر ہم کو یہ معلوم ہو جائے کہ آمدنی بشکل زر میں اضافہ ہو گیا ہے اور یہ کہ قیمتوں کی سطح میں کوئی تغیر نہیں ہوا ہے تو ہم یقین کے ساتھ یہ کہہ سکتے ہیں کہ حقیقی آمدنی میں بحوالۂ اشیائے قابل صرف اضافہ ہو گیا ہے۔

علاوہ ازیں ہم حقیقی آمدنی کی براہ راست کم و بیش پیمائش کر سکتے ہیں؛ ہم یہ معلوم کر سکتے ہیں کہ کسی آبادی میں بحساب فی کس اس قسم کی اشیا کے صرف کا اوسط مختلف اوقات میں کیا رہا: جیسے کہ آٹا، شکر، چائے، کافی، روئی، اون وغیرہ وغیرہ۔ اضافۂ آمدنی بحوالۂ اشیا کی حد تک نتائج معنی خیز امور ظاہر کرتے ہیں؛ ہم جانتے ہیں کہ موجودہ زمانے میں اس قسم کی اشیا کے صرف میں بہت خاصا اضافہ ہو گیا ہے، اور اس لحاظ سے مادی خوشحالی میں اس حد تک ترقی ہوئی ہے۔

لیکن افادۂ کلی یا 'نفسی آمدنی' میں کس حد تک اضافہ یا ترقی ہوئی ہے اس کا ہم صحیح اندازہ نہیں قائم کر سکتے۔ ہم یہ تو یقین کے ساتھ کہہ سکتے ہیں کہ کسی حد تک اضافہ ہوا ہے لیکن ہمیں یہ نہیں معلوم ہو سکتا کہ آیا یہ اضافہ اسی حد تک ہوا ہے یا نہیں جس حد تک کہ اشیاء صرف میں اضافہ ہوا یا اس سے بڑھ کر ہوا

باب ۹
قدر اور افادہ

یا اس سے کم ہوا![1] ہم اس چیز کی پیمائش نہیں کر سکتے کہ معاشی اشیا کی رسد میں اضافہ ہونے سے قبل افادہ کلّی کی مقدار کیا تھی، اور اضافہ ہونے کے بعد افادۂ کلّی کی مقدار کتنی رہی۔ جو اشیا تمتعات بہم پہنچاتی ہیں ان کی رسد کی تو پیمائش کی جا سکتی ہے لیکن خود ان تمتعات کی پیمائش کرنا ناممکن ہے۔ واقعہ یہ ہے کہ حقیقی آمدنی کے حوالے سے جو نتائج مرتب ہوں ان کے مطابق وضع آئین اور عملی معاشیات کے سارے سوالات حل اور تصفیہ کیے جا سکتے ہیں، اور علی العموم عملاً ایسا ہو بھی رہا ہے؛ چنانچہ ہمارے لیے یہی زیادہ بہتر ہوگا کہ تقریباً کل معاشی استدلال میں ہم صارف کی دولت کے مادی اور قابل پیمائش واقعات سے تجاوز نہ کریں۔ خواہ اشیاے صارف کی نوعیت اصل ہی کی سی کیوں نہ ہو اور خواہ افادۂ کلی ہی آخری تحلیل میں حقیقی آمدنی کیوں نہ ہو، واقعہ یہ ہے کہ حقیقی آمدنی ہی (جو قابل تمتع اشیا پر مشتمل ہوتی ہے) وہ واحد قسم کی آمدنی ہے جس کے متعلق ہم صحت کے ساتھ مقداری نتائج مرتب کر سکتے ہیں۔

132 ۷۔ اصول تقلیل افادہ کو اگر بلا استثنا استعمال کیا جائے، تو اس نتیجہ کی طرف رہبری کرتا ہے کہ آمدنیوں کی مساوات کے مقابلے میں آمدنیوں کی عدم مساوات انسان کی مجموعی مرفہ الحالی میں کمی کر دیتی ہے؛ اور یہ کہ عدم مساوات جس قدر زیادہ ہوگی اسی قدر خوشحالی کے بیشتر مین مجموعے میں کمی ہوگی۔ اگر کسی شے کے زائد جرعوں سے سابقہ جرعوں کی نسبت کم افادہ حاصل ہوتا ہے تو یہ بات آمدنی کے زائد جرعوں کے بارے میں بھی اسی طرح عام طور سے صادق آتی ہے۔ فرض کرو کہ ایک آدمی کے پاس ایک ہی نارنگی موجود ہے اور اس کو دوسری نارنگی دی جاتی ہے؛ اور ایک دوسرا آدمی ہے جس کے پاس پانچ نارنگیاں موجود تھیں اور اس کو چھٹی نارنگی دی جاتی ہے۔ اب پہلے کو دوسری نارنگی سے جتنا افادہ حاصل ہوگا اس سے

[1] اگر ہم عسری معیشت اور یسری معیشت کا باہمی فرق تسلیم کریں اور افادۂ کلّی اور نفع صارف کو اسی وقت سے شمار کرنا شروع کریں جب سے کہ ضروریات میں اضافہ رونما ہوا تو ہم یہ نتیجہ اخذ کر سکتے ہیں کہ زائد مقدار کے پہلی دفعہ رونما ہونے کے بہت بعد تک افادۂ کلّی میں نفع صارف کے مقابلے میں بدرجہا زیادہ اضافہ ہوتا ہے۔

باب ۹ قدر اور افادہ

بہ نسبت جو کم دوسرے آدمی کو جھٹی نارنگی سے ہوگا۔ ایک شخص کی آمدنی دس ہزار ڈالر اور دوسرے کی ایک ہزار ڈالر ہو اور ہر ایک کو ایک ایک سو ڈالر فاضل دیئے جائیں تو اول الذکر شخص کو دوسرے شخص کے مقابلے میں کم نفع ہوگا۔ اسی طرح یہ بھی بیان کیا جا سکتا ہے کہ اگر دو مساوی آمدنی رکھنے والے اشخاص کے مابین قمار بازی ہو تو اس کا نتیجہ ہمیشہ معاشی نقصان ہوگا۔ اگر دو آدمی جن میں سے ہر ایک کے پاس ایک ہزار ڈالر ہوں، ایک سو ڈالر کی شرط بدھیں، تو جیتنے والے کو اس کی رقم بڑھ کر ۱۱۰۰ ڈالر ہو جانے سے جو نفع ہوگا وہ اس نقصان سے کم ہوگا جو اس دوسرے شخص کی آمدنی گھٹ کر ۹۰۰ رہ جانے سے ہوگا۔ یہ سب نتائج کلیہ لذتی احصاء یعنی و اصول قانون تقلیل افادہ سے مستخرج ہوتے ہیں۔

ہم ابھی بیان کر چکے ہیں کہ قانون تقلیل افادہ کو غیر مشروط طریقے پر یا بلا استثنا استعمال نہیں کیا جا سکتا: مثلاً ضروریات حیات یعنی عسری معیشت و یسری معیشت کے نقطۂ نظر سے استعمال کرنے میں اس کو مشروط کرنے کی ضرورت ہے۔ خالص ضروریات حیات کے پورا ہونے کے بعد آمدنی میں جو اضافہ ہوتا ہے (یعنی قابل خرید اشیا کا) اس کا مطلب صرف یہی نہیں ہو سکتا کہ خوشحالی میں اضافہ ہوا بلکہ یہ کہ متناسب سے زائد اضافہ ہوا۔ چنانچہ اگر کسی قوم کی نصف تعداد کے پاس ان کی ضروریات کو پورا کرنے کے بعد بڑا ذخیرہ زوائد کا موجود ہو اور بقیہ نصف جزو کے پاس نری ضروریات حیات ہوں تو تمتعات کا مجموعہ بہ نسبت اس صورت کے جبکہ سب کی آمدنی یکساں ہو (یعنی جبکہ زوائد پوری جماعت پر قلت کے ساتھ تقسیم کیے جائیں) زیادہ ہو سکتا ہے۔

اور یہ کہنے کی چنداں ضرورت نہیں ہے کہ لذتی احصاء، ایسی صورتوں میں بھی جہاں وہ واضح طور سے اس نتیجہ کی طرف رہبری کرتا ہے، کہ تمتع، تقلیل حاصل کا تابع ہے، انسانی خوشحالی کی پوری داستان نہیں سناتا۔ احتیاجات کی تکمیل یا تسکین کے دائمی ذرائع میں سے ایک ذریعہ، جو فطرت انسانی میں بہت قوت کے ساتھ جاگزیں ہے، مسابقت اور امتیاز کے جذبات کی قبولیت ہے؛ لیکن امتیاز کا مطلب عدم مساوات ہے۔ گو دوسری صورتوں میں یعنی

باب ۹
قدر اور افادہ

شہرت یا مرتبہ میں فرق و امتیاز کی موجودگی ممکن ہے ؛ لیکن معاشی املاک یا مقبوضات
کا فرق تقریباً سب انسانوں کے لیے ہمیشہ ایک بہت بڑا آلہ ترغیب و تحریص
یا مہیج رہا ہے ؛ اگر عام طور سے مساوات و یکسانیت قائم ہو جائے اور تنوع
باقی نہ رہے تو زندگی کے اکثر تنعمات اور لطف اندوزیوں میں کمی ہو جائے گی۔ 133

بایں ہمہ اس واقعہ کی صحت پر کوئی اثر نہیں پڑتا کہ عدم مساوات
اور بیشترین خوش حالی کے مابین تضاد اور تخالف موجود ہے ؛ یہ تضاد
اس وقت ظاہر ہوتا ہے جبکہ عدم مساوات بہت زیادہ ہو۔ اگر آمدنیوں
میں بڑی حد تک عدم مساوات پیدا ہو جائے تو اس کا مطلب تمتعات میں
خاصی تخفیف ہے۔ متمول طبقے کا جتنا فائدہ ہوتا ہے وہ کم استطاعت طبقے کے
نقصان سے کم ہوتا ہے۔ گو مسابقت و امتیاز اچھی طرح اور خوش حال زندگی
بسر کرنے کے لیے ضروری ہے اور گو امتیاز کا قدرتی نتیجہ آمدنی کی تھوڑی بہت
عدم مساوات ہے لیکن اس قسم کی بڑی عدم مساواتیں، جیسی کہ موجودہ زمانے
میں عام طور سے اور خصوصاً ان تمام قوموں میں جو وحشیانہ طرز زندگی کے درجہ
سے ترقی کر کے آگے بڑھ گئی ہیں، پائی جاتی ہیں، تمتعات کے مادی ذرائع کی موثر
ترین تقسیم کو کسی ممکن طریقے سے عمل میں نہیں لا سکتیں۔ تفاخر و خود نمائی میں مسابقت
بے لطفی پیدا کرتی ہے، امتیاز سے جتنی تسکین پذیریاں حاصل ہوتی ہیں ان سب
میں یہ مسابقت کم دیرپا ہے۔ بیشترین خوش حالی اور عظیم عدم مساوات کے
مابین جو تضاد و تناقض پایا جاتا ہے اس کا احساس ہی (گو وہ کم و بیش موہوم سا
ہے) موجودہ زمانے کی پوری معاشری تحریک کی تہ میں مضمر ہے ؛ اس لیے کہ
خاص کر اس تحریک نے اپنا مقصد آمدنی کی زیادہ مساوی تقسیم قرار دے لیا
ہے۔ چنانچہ اسی سے ہمارے موجودہ زمانے کے مخصوص رجحانات : یعنی اجاروں
کا استیصال، سرکاری نگرانی میں صنعتوں کی ترویج، مزدوروں کے معاملے میں
وضع آئین و قوانین، محصولات متزائد اور سب سے بڑھ کر اشتراکیت وغیرہ
رونما ہو رہے ہیں۔ یہ ممکن بلکہ اغلب ہے کہ عدم مساوات، انسانوں کے
بہترین قویٰ کو پوری طرح استعمال کرنے کے لیے تشویق و تحریص دلانے کا زبردست

باب ۹
قدر اور افادہ

محرک یا آلہ ہو، اور پر جوش اور آزاد محنت کا لازمی نتیجہ ہو، لیکن بادی النظر میں وہ خوش حالی کی بہترین تقسیم تک رہبری نہیں کرتی - وہ ہمیشہ مدافعانہ پہلو پر رہتی ہے؛ چنانچہ وہ جس قدر زیادہ دیر پا ہوگی اسی قدر اس کی مدافعت زیادہ سخت ہوگی -



باب ۱

باب دہم

134

بازاری قدر۔ طلب و رسد

(۱) طلب کے شرائط اور طلب کا منحنی (۲) طلب علی العموم مسلسل ہوتی ہے، لیکن اس میں عدم تسلسل بھی ممکن ہے؛ تغیر پذیر و غیر تغیر پذیر طلب۔ (۳) مقررہ و معین رسد کی حد تک قدر کس طرح اختتامی فروخت پذیری سے متعین ہوتی ہے؛ رسد و طلب کی مساوات۔ (۴) تغیر پذیر رسد؛ توازن رسد و طلب۔ (۵) معین و تغیر پذیر رسد کا مفروضہ واقعات سے کس حد تک تطابق رکھتا ہے؛ روزمرہ کی اور موسمی قیمتوں پر اثر ڈالنے والے حالات۔ (۶) اشیائے اصل کی بازاری قدر کے بارے میں چند شرائط۔ (۷) خردہ فروشی کی قیمتیں بظاہر تھوک فروشی کی قیمتوں کے تابع معلوم ہوتی ہیں، لیکن انجام کار تھوک فروشی کی قیمتوں کو معین کرتی ہیں؛ خردہ فروشی کی قیمتوں کی تعیین کا فائدہ۔ (۸) مروجہ بازاری قیمتیں ہی، وہ قیمتیں ہیں جن سے لوگ "مناسب و واجبی قیمتوں" کا مفہوم منسوب کرتے ہیں (۹) بعض صورتیں جن میں فروشندوں کے ارادے سے قدر متاثر ہوتی ہے۔

۱۔ گزشتہ باب میں قدر کا ابتدائی اصول بیان کیا جا چکا ہے؛ کسی شے کی قدر اس کی اختتامی فروخت پذیری پر منحصر ہوتی ہے۔ وہ وہی قیمت ہے جس پر کہ آخری قسط فروخت کی جا سکتی ہے؛ یعنی وہ قیمت جو بازار میں مقابلہ کے عام

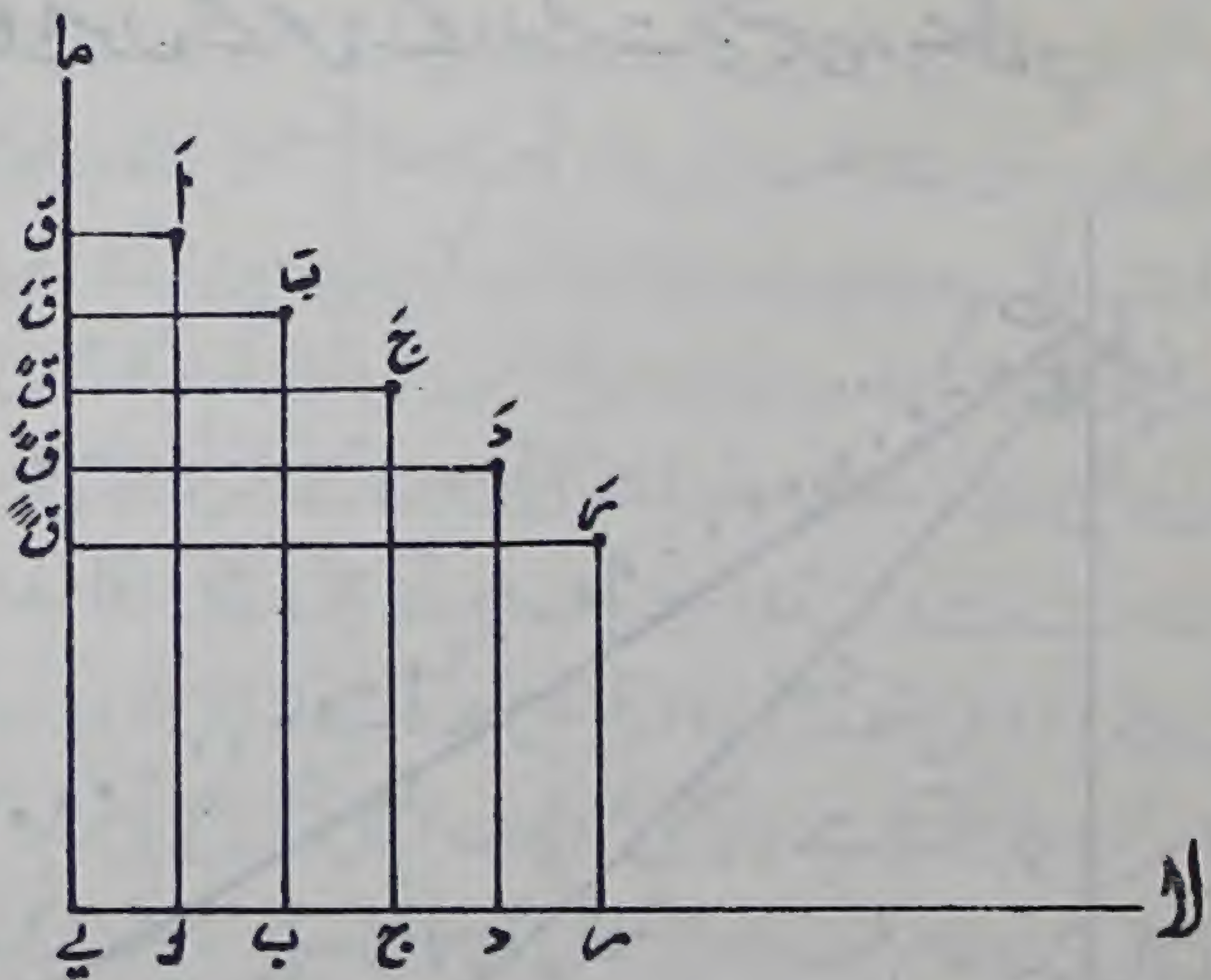
باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد

حالات کے تحت اس قیمت کا تعین کرتی ہے جس پر کہ پوری رسد فروخت کی جائیگی۔
اس اصول کی مزید تشریح کرنا اور یہ بیان کرنا باقی رہ جاتا ہے کہ حقیقی زندگی کی پیچیدگیوں میں اس کا عملدرآمد کس طرح ہوتا ہے؟

اب ہم عام اصول کی ترسیم کے ذریعہ سے تشریح کریں گے :۔ شکل (۱) میں قیمتیں عمودی محور ی ے ما پر درج ہیں؛ اور مقداریں، یعنی وہ متعدد اقساط جو بازار میں پیش کی جاتی ہیں، افقی محور ی ے لا پر درج ہیں۔ اب فرض کرو کہ پہلا جرعہ کسی شے مثلاً شکر کا افقی خط ی ۱ سے ظاہر ہوتا ہے، اور یہ کہ اس جرعہ کی قیمت ی ے ق وصول ہوتی ہے؛ پس اس کی قدر کی نمائندگی ی ق ا ۱ کے رقبے سے ہوگی، یعنی قیمت مضروب بمقدار سے۔ یہ بھی فرض کرو کہ دوسرا جرعہ پیش کیا جاتا ہے جس کی نمائندگی خط اب سے ہوتی ہے؛ قانون تقلیل افادہ کے اثر کے تحت اس کی قیمت گھٹ کر ی ے قَ ہو جائیگی، اور پوری رسد اس صورت میں اس قیمت پر (یا جیسا کہ عنقریب توضیح کی جائے گی کسی صورت میں اس سے زیادہ قیمت پر فروخت نہ ہوگی) فروخت کی جائے گی۔
135 اس زائد رسد کی مجموعی قدر اب رقبۂ ی ے قَ بَ ب سے ظاہر ہوگی۔ اس کے بعد ایک اور جرعہ پیش کیا جاتا ہے اور رسد ی ے ج ہو جاتی ہے، تو قیمت میں مزید تخفیف واقع ہوتی ہے۔ اور پوری رسد کی قدر ی ے قً جَ ج ہو جاتی ہے۔ علیٰ ہذا القیاس رسد ی ے د ہو جانے سے قیمت ی ے قً ہوگی اور مجموعی قدر ی ے قً دَ د ہوگی؛ اور رسد ی ے ما کی قیمت ی ے قً ہوگی اور مجموعی قدر ی ے قً مَا ما ہوگی۔

سچ پوچھو تو یہاں جو حالات فرض کئے گئے ہیں ان کے تحت ہمیں یہ نہ معلوم ہونا چاہئے کہ مقدار ی ے ب کی قیمت وہ رقم مقرر ہوئی جو خطوط ی ے قَ یا ب بَ سے ظاہر ہوتی ہے۔ ہمیں صرف اتنا معلوم ہونا چاہئے کہ یہ قیمت ی ے قَ سے زائد نہ تھی اور ی ے قً (ج جَ) سے کم نہ تھی۔ رسد ی ے ب کو فروخت کر دینے کی ترغیب دینے کی غرض سے یہ ضروری ہے کہ قیمت کم از کم ی ے ق کے برابر کم ہو؛ ورنہ خریدار اس کو نہ خریدے گا۔ لیکن اگر خریدار ی ے ق سے کم قیمت دینے کے لیے تیار ہو تو فروشندہ پھر بھی یہ چاہے گا کہ بجائے مال کو اپنے پاس رکھنے کے اپنا مال فروخت کر دے؛ اور تاوقتیکہ کوئی دوسرا طاقتور یا حاجتمند

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد

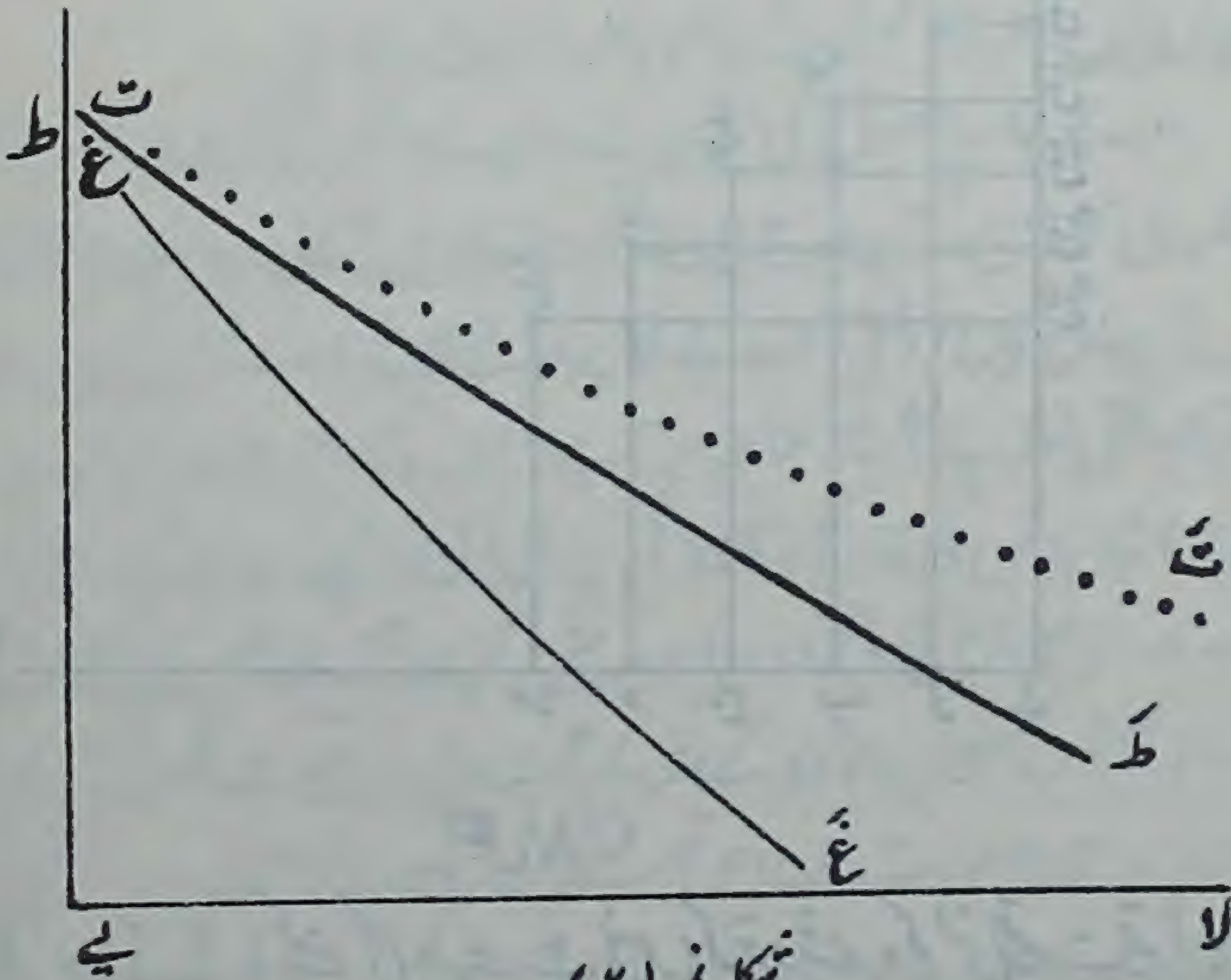


شکل نمبر (۱)

خریدار منظر پر نہ آئے یہ کہنے کی ضرورت نہیں کہ فروشندہ کوئی قیمت قبول نہ کرسکے گا۔ لیکن اگر دوسرا خریدار آجائے جس کے لیے اس شے کا افادہ اس قدر ہوتا ہے جتنے کی کہ پیمائش یے قَ سے ہوتی ہے، اور یہ خریدار وہ قیمت ادا کرنے کے لیے
136 آمادہ ہو جس کی پیمائش کی گئی تو فروشندہ دوسرے خریدار کو جو ب پر قائم ہے اتنی قیمت کم از کم ادا کرنے کے لیے مجبور کرسکتا ہے جتنی کہ تیسرا خریدار جو ج پر قائم ہے، ادا کرے گا۔ چنانچہ قیمت یے قَ اور یے قً کے مابین یا ب بَ اور ج جَ کے مابین کسی جگہ ہوگی۔ علیٰ ہذا القیاس یہی حالت یکے بعد دیگرے آنے والے مرحلوں میں سے ہر ایک میں ہوگی۔ یہ ضروری ہے کہ قیمت کم از کم اتنی کم ہو جو آخری خریدار کو (جس کو پوری رسد فروخت کرنے کے لیے طلب کرنا ضروری ہے) خریدی کرنے کی ترغیب دینے کے لیے کافی ہو۔ قیمت میں اس سے بھی کسی قدر زائد تخفیف ممکن ہے یہاں تک کہ ایک ایسا مقام آجائے گا جہاں پر کہ ایک نیا خریدار آئے گا اور زیادہ خواہشمند خریدار کو (جسے بعض اوقات زیادہ اہل خریدار کہا گیا ہے) فروشندے کو زک دینے سے باز رکھے گا۔ اگر یکے بعد دیگرے آنے والے خریداروں کو جو اشیا بہ اقساط ملتی ہیں ان کے افادوں کے مابین کوئی بڑا فرق موجود ہو تو وہ رقبہ یا وہ حدود

باب ۱ بازاری قدر طلب و رسد

بہت وسیع ہوگا یا ہوں گے جس کے اندر قیمت غیر متعین رہے گی۔



شکل نمبر (۲)

۲۔ بایں ہمہ ہم یہ بیان کر چکے ہیں کہ کاروباری لین دین کے دوران میں علی العموم طلب کے ایسے مدارج نہیں ہوتے جیسے کہ اوپر کی شکل میں فرض کئے گئے ہیں۔ بازار میں عام طور سے نہ تو نیم درجن خریداروں کی قلیل تعداد ہوتی ہے اور نہ جو اشیا بغرض فروخت پیش کی جاتی ہیں ان کی مقدار قلیل ہوتی ہے۔ بلکہ خریدار متعدد 137
ہوتے ہیں جن کے سامنے اشیا کی کثیر مقداریں بغرض فروخت پیش کی جاتی ہیں۔ ان متعدد خریداروں میں بعض ہمیشہ ایسے ہوتے ہیں جو زیادہ قیمت دیکر مزید جرعے خریدنے پر آمادہ ہوتے ہیں، اور بعض ایسے ہوتے ہیں جن کے نزدیک زائد جرعے کا افادہ سابقہ جرعے کے افادے کی نسبت خفیف حد تک کم ہوتا ہے، اور جو اسی بنا پر کم قیمت سے متاثر ہو کر بازار میں بغرض خریدی آنے کی ترغیب ہوتی ہے۔ اس صورت حال کو معاشیات کی عام اصطلاح میں "تسلسل طلب" کہا جاتا ہے۔ جہاں مختلف خریداروں کو مختلف افادے حاصل ہوں اور ان کے مابین فرق مدارج موجود ہو تو ان قیمتوں کے مابین بھی یہی کیفیت ہوگی جو خریدار دینے پر آمادہ ہوں گے۔ ایسی حالت کے تحت طلب میں تسلسل قائم نہ ہو سکے گا اور یہ حالت "عدم تسلسل" کی

باب ا
بازاری قدر
طلب و رسد

سمجھی جا سکتی ہے۔ شکل (۱) میں اَ سے بَ، جَ، دَ، رَ تک یکے بعد دیگرے جو سیڑھیاں ہیں ان سے طلب میں اس قسم کا عدم تسلسل ظاہر ہوتا ہے۔ یہ نقطے یا مقامات ایک دوسرے سے جس قدر قریب ہوں گے، ہر درجہ یا سیڑھی اسی قدر چھوٹی ہوگی اور وہ حدود یا رقبہ اسی قدر کم ہوگا جس کے اندر کہ قیمت غیر متعین رہتی ہے۔ موجودہ زمانے کی قوموں کے اکثر و بیشتر کاروبار میں یہ مقامات ایک دوسرے سے اس قدر نزدیک ہوتے ہیں، یعنی افادہ اور طلب کا نشیب و فراز اس قدر متصل اور قریبی ہوتا ہے کہ ان کو ایک خط یا منحنی سے ملا کر ظاہر کیا جا سکتا ہے۔ یہ منحنی، ایک ایسی شکل میں جو کہ اس قسم کے اصول کی ترسیمی تمثیل میں عام طور سے استعمال کی جاتی ہے، ہمیشہ بائیں جانب سے دائیں جانب کو تدریجی نشیبی میلان رکھتا ہے، جیسا کہ شکل (۲) میں طَ طَ سے ظاہر ہوتا ہے۔ یہ منحنی یہ بتاتا ہے کہ کسی شے کے یکے بعد دیگرے آنے والے جرعوں کی فروخت پذیری میں تدریجی تقلیل ہوتی ہے اور اس لئے یہ ضروری ہے کہ جوں جوں مقدار میں اضافہ ہوتا جائے انھیں ایسی قیمتوں پر پیش کیا جائے جو غیر محسوس طریقہ پر بتدریج کم ہوتی جائیں۔ اس کو "طلب کا منحنی" کہا جاتا ہے۔

منحنی جو شکل اختیار کرتا ہے اس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ کسی شے کی طلب کی نوعیت کیا ہے۔ اگر منحنی میں نشیبی میلان تدریجی ہو، جیسا کہ شکل (۲) میں نقطہ زدہ یا منقوط خط تَ تَ سے ظاہر ہوتا ہے، تو وہ یہ بتاتا ہے کہ جیسے جیسے بازار میں کثیر مقداریں بغرض فروخت پیش کی جاتی ہیں ویسے ویسے نئے خریدار مستعدی کے ساتھ بغرض خریدی آتے ہیں اور قیمت میں تدریجی اور دھیمی تخفیف ہوتی ہے۔ اس صورت میں اس شے کی طلب کو لچک دار یا "تغیر پذیر" کہا جاتا ہے۔ اس کے برعکس ایک ایسا منحنی، جس میں فوری تنزل پذیری کا میلان پایا جائے جیسا کہ شکل (۲) میں خط غَ غَ سے ظاہر ہوتا ہے، یہ بتاتا ہے کہ افادہ یا قوت خرید میں سریع تخفیف ہوتی ہے، یہ کہ نئے خریدار مستعدی کے ساتھ نہیں آتے اور یہ کہ بڑھنے والی رسد کے ساتھ قیمت کی تخفیف فوری اور اچانک ہوتی ہے۔

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد
138

ایسی صورت میں اس شے کی طلب کو غیر لچک دار یا "غیر تغیر پذیر" کہا جائے گا۔ اس میں قیمت کی تخفیف کے مقابل اور جواب میں اشیا کے صرف میں سریع زیادتی نہیں ہوتی۔ یہ ضروری ہے کہ اس غیر تغیر پذیری کا سبب ایک حد تک زائد اقساط کے افادے کی سریع تخفیف ہو لیکن اس سبب کو آمدنیوں کی عدم مساوات سے تقویت ہو سکتی ہے۔ اگر چند خریدار متمول ہوں، چند متوسط درجے کے اور مابقی اکثر خریدار غریب و مفلس ہوں تو بازار میں اشیا کی طلب بہت ہی غیر تغیر پذیر ہو گی۔ لیکن اشیا کے افادے یا نوع انسان کی احتیاجات پوری کرنے کی قوت میں اس کے بالمقابل لازمی طور سے کوئی تخفیف نہ ہو گی۔

"طلب کی تغیر پذیری" اور "عدم تغیر پذیری" کے مابین جو فرق ہے، جیسا کہ ابھی بیان کیا گیا، وہ محض درجہ کا فرق ہے۔ اگر ہم "غیر تغیر پذیر" کی اصطلاح اس کے عام معنوں میں استعمال کریں تو ہم یہ کہیں گے کہ طلب صرف اس صورت میں غیر تغیر پذیر ہو گی جبکہ خرید کردہ مقدار یکساں رہے خواہ اس کی قیمت کچھ ہو۔ اس صورت میں طلب کا منحنی ایک عمودی خط ہو گا؛ اور "طلب تغیر پذیر ہے" اس وقت کہا جائے گا جبکہ خرید کردہ مقدار میں قیمت کی خفیف سی کمی سے بھی اضافہ ہو۔ چونکہ ہر شے (مستثنیات، جیسا کہ ابھی بیان کیا گیا، نظر انداز کیے جا سکتے ہیں) قیمت کم ہونے کی صورت میں کسی قدر زیادہ مقدار میں خریدی جاتی ہے اس لیے ہر شے کی طلب اس صورت میں تغیر پذیر ہو گی۔ اصطلاح کے اس مفہوم میں تغیر پذیری میں مدارج پائے جاتے ہیں لیکن عدم تغیر پذیری کبھی رونما نہیں ہوتی، اور طلب کا منحنی کبھی عمودی خط کی شکل میں نہ ہو گا۔

بایں ہمہ ان اصطلاحوں کو کسی قدر وسیع مفہوم میں اور محض مدارج کے فرق کو ظاہر کرنے کے لیے استعمال کرنا بہتر ہو گا؛ یعنی یہ کہ تخفیف قیمت کی صورت میں بعض اشیا کی خریداری اور صرف میں دوسری اشیا کے مقابلے میں زیادہ اضافہ ہو جاتا ہے، اس طرح "تغیر پذیری" اور "غیر تغیر پذیری" کے مابین امتیازی خط اس نوبت پر قائم کیا جاتا ہے جہاں کہ اصطلاحی زبان میں طلب کی تغیر پذیری اکائی ہوتی ہے۔ ایک ایسی شے فرض کرو جس کے لیے ایک ہی رقم یکسان طور سے خریدار

باب ۴
بازاری قدر
طلب و رسد

ہمیشہ خرچ کرتے ہیں۔ اس میں شک نہیں کہ جب قیمت میں تخفیف ہو تو خرید کردہ مقدار میں یقیناً اضافہ ہوگا۔ لیکن یہ اضافہ ایسے تناسب سے ہوتا ہے کہ مقدار کو قیمت سے ضرب دینے پر ہمیشہ ایک ہی نتیجہ حاصل ہوگا۔ اور اس کے برعکس جب خرید کردہ مقدار قیمت کے اضافہ کے ساتھ کم ہو جائے تو یہ تخفیف اس قسم کی ہوتی ہے کہ اعلیٰ قیمت فی اکائی کے حساب سے مجموعی خرچ کردہ رقم غیر متبدلہ رہے گی۔ اس قسم کی حالت کے لیے ہم یہ فقرہ استعمال کرتے ہیں کہ "طلب کی تغیر پذیری اکائی ہے"۔
اس قسم کی کسی شے کا مقابلہ ایک ایسی شے سے کرو جس کی خرید کردہ مقدار میں قیمت کی تخفیف کے ساتھ بہت زیادہ اضافہ ہوتا ہے، اور اس قدر زیادہ اضافہ ہوتا ہے کہ ہر انفرادی مرحلے پر جو رقم خرچ کی جاتی ہے اس کا مجموعہ سابقہ مرحلہ
139 کی نسبت زیادہ ہوتا ہے۔ اس صورت میں طلب کی تغیر پذیری وحدت کی نسبت زیادہ ہوگی۔ اس کے برعکس اگر کوئی ایسی شے موجود ہو جس کی خرید کردہ مقدار اگرچہ قیمت کی تخفیف کی وجہ سے بڑھ جاتی ہے، اس قدر کم بڑھتی ہے کہ ہر انفرادی مخففہ قیمت پر جو رقم خرچ کی جاتی ہے اس کا مجموعہ سابقہ حالت کی نسبت حقیقۃً کم ہوتا ہے، تو اس صورت میں طلب کی تغیر پذیری اکائی کی نسبت کم ہوگی۔ پہلی صورت میں طلب کی تغیر پذیری اکائی کی نسبت زیادہ تھی، اور دوسری صورت میں اکائی کی نسبت کم تھی۔ اس فرق مدارج کو صحت کے ساتھ بیان کرنے کے لیے یہ کہنا مناسب ہے کہ پہلی صورت "تغیر پذیر طلب" کو ظاہر کرتی ہے اور دوسری صورت "غیر تغیر پذیر طلب" کو۔[1]

ضروریات کی طلب غیر تغیر پذیر ہوتی ہے؛ خواہ قیمت کچھ ہو، روٹی کی ایک

۱؎ کسی ایسی شے کی طلب کا منحنی، جس کی طلب کی تغیر پذیری اکائی ہو، قائم قطع زائد ہوتا ہے۔ یہ ایسا منحنی ہے کہ مذکورہ بالا شکل کے "محوروں" (یا جیومٹری کی اصطلاح میں "متقاربوں") کے متوازی کھنچا ہوا ہر مستطیل، جس کا گوشہ منحنی کے اوپر آکے لگتا ہے، ایک ہی مقررہ رقبہ رکھتا ہے جیسا کہ متعاقب (باب ۱۸، فصل (۱) میں) بیان کیا جائے گا، زر کی طلب کی تغیر پذیری اکائی ہے، زر کی طلب کا منحنی قائم قطع زائد ہے۔

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد

مقررہ مقدار ہی خریدی جائے گی۔ اس میں شک نہیں کہ اعلیٰ قیمت روٹی کے صرف کو کسی حد تک ضرور متاثر کرے گی اور ادنیٰ قیمت زیادہ کشادہ دلی یا غیر محتاط طریقے پر روٹی صرف کرنے کا موقع بہم پہنچائے گی۔ لیکن جب اتنی مقدار حاصل ہو جائے جتنی کہ لابدی اور ناگزیر ہے تو مزید مقداروں کے اضافے میں سریع تخفیف ہوتی جائے گی۔ اس قسم کی اشیا کی حد تک رسد کی مقابلۃً معمولی سی تخفیف بھی قیمتوں کو بہت بڑھا دے گی اور مقابلۃً خفیف سا اضافہ بھی قیمتوں کو بہت کم کر دے گا۔ طلب کے منحنی غ غ کا سریع تنزل ترسیمی طریق پر اس امر کا ثبوت پیش کرتا ہے کہ ضروریات کے لیے طلب غیر تغیر پذیر ہوتی ہے اور رسد میں معمولی اور خفیف سی تبدیلیاں ہونے سے بھی قیمت میں سریع اور اچانک تغیرات واقع ہوں گے۔

اسی طرح ایک ایسی شے کی طلب، جو گو ضروری نہ ہو مگر بایں ہمہ لوگ اس کو بالالتزام استعمال کرتے رہیں، ''غیر تغیر پذیر'' ہوتی ہے۔ مثلاً گوشت، اگرچہ ضروری نہیں ہے، ایک خوش حال طبقے کی حد تک غیر تغیر پذیر طلب رکھتا ہے۔ اس کے برعکس زندگی کی مادی آرام کی چیزیں یعنی ایسی اشیا جو ناگزیر نہیں ہیں لیکن جن کو تمام دنیا قدر و وقعت کی نگاہ سے دیکھتی ہے، اکثر 'تغیر پذیر طلب' رکھتی ہیں۔ یہی حال ان اشیائے خورد و نوش کا ہے جو اگرچہ ضروری نہیں ہیں لیکن اپنے تنوع اور خوش ذائقگی کی بنا پر لطف بہم پہنچاتی ہیں؛ بجز خوشحال طبقے کے تقریباً سب کے لیے گوشت اس قسم کی شے ہے۔ رسد کے بالائی حصے میں اس کی طلب غیر تغیر پذیر ہوگی اور زیریں حصے میں بہت ہی تغیر پذیر ہوگی۔ شکر، میوے، ترکاریاں، چائے، 140
کافی اور نارجیل، رسد کے کل زنجیر ہے یا سلسلے میں غالباً تغیر پذیر طلب رکھتے ہیں؛ اور علیٰ ہذا القیاس کتابوں، فرنیچر، مکان کے کمرے اور صاف ستھرے لباس کے متعلق بھی یہی کہا جا سکتا ہے۔

عام طور سے طلب کی تغیر پذیری میں دولت کی مساوی تقسیم سے اضافہ ہو جاتا ہے اور اس کے برعکس غیر مساوی تقسیم غیر تغیر پذیر طلب کی جانب رہبری کرتی ہے۔ عدم مساوات کے اس اثر سے دہ بارہ اس حزم و احتیاط کی مثال ملتی ہے جس کو مظاہر قدر کے بارے میں (جیسے کہ وہ موجودہ قوموں میں

باب ۱ بازاری قدر طلب رسد

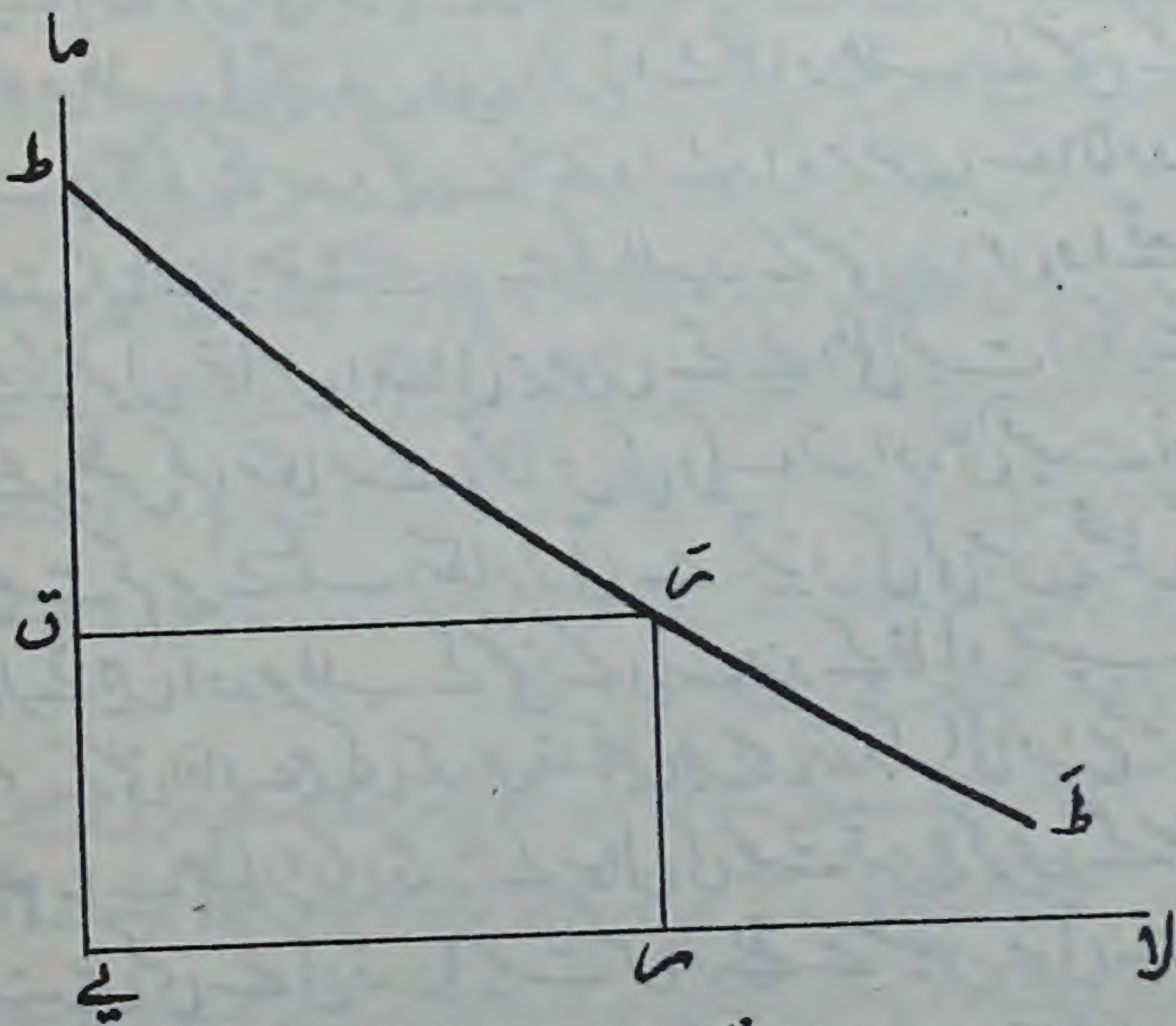
پائے جاتے ہیں) اصول تقلیل افادہ کو استعمال کرتے وقت پیش نظر رکھنے کی ضرورت ہے ۔ اگر سب انسانوں کی آمدنیاں یکساں ہوں تو تقلیل افادہ ہی ایک واحد سبب ہوگا جو طلب کی تغیر پذیری پر اثر ڈالے گا اور طلب کے منحنی کے میلان سے یہ ثابت ہوگا کہ یکے بعد دیگرے آنے والے زائد جرعوں کے افادوں کی شرح تخفیف کیا ہے ۔ حقیقت یہ ہے کہ طلب کے منحنی پر اس واقعے سے بہت اثر پڑتا ہے کہ متمول اشخاص ابتدائی جرعوں کے لیے اعلیٰ قیمت ادا کر سکتے ہیں اور اس کے برعکس کم استطاعت اشخاص کی ایک تعداد اعلیٰ قیمت ادا نہیں کر سکتی بلکہ قیمت کم ہونے تک انتظار کرتی ہے ۔ قیمتوں کی کمی جس پر قلیل آمدنی والے خریداری کرتے ہیں اور جو طلب کے منحنی کے ایک جزو کے نمایاں نشیب سے ظاہر ہوتی ہے اس کے معنی افادے میں کمی کے اس قدر نہیں ہیں جس قدر کہ مالی ذرائع میں کمی کے ۔

۳ ۔ اب ہم "بازاری قدر" کے سوال کی بحث شروع کریں گے یعنی یہ کہ کسی خاص وقت میں کسی شے کی قدر یا قیمت کس طریقے سے متعین ہوتی ہے ؟ فرض کرو کہ ایک شے کی رسد معین ہے، نیز فرض کرو کہ وہ بازار میں مقابلہ کرنے والے فروشندوں کی جانب سے پیش کی جاتی ہے، اور کسی قسم کی بندش یا رکاوٹ کے بغیر پیش کی جاتی ہے ۔ اس صورت میں اس شے کی قدر اس کی انتہائی فروخت پذیری سے متعین ہوگی ۔ اگر تمام اشیا کو مقابلہ کرنے والے فروشندے اس قیمت پر فروخت نہ کریں، تو اشیا کے ذخیرے کا کچھ جزو فروخت نہ ہوگا ۔ اس صورت حال کی توضیح ترسیم کے ذریعے سے شکل (۳) میں کی گئی ہے ۔ اگر رسد لے سا ہو تو اس کے نتیجے کے طور پر جو قیمت ہوگی وہ اس مقام پر ہوگی جہاں کہ عمودی خط سا سَا طلب کے منحنی ط طَ کو قطع کرے گا ۔ یہ خط (سا سَا = لے قِ) رسد لے سا کی انتہائی فروخت پذیری کی پیمائش کرتا ہے، اور اس طرح اس قیمت کا پیمانہ ہے جس پر کہ یہ رسد فروخت کی جائے گی ۔

رسد کی مجموعی قدر مبادلہ رقبہ لے ق سَا سا یعنی قیمت مضروب بہ مقدار
141 سے ظاہر ہوتی ہے ۔ مجموعی افادہ ط لے سا سَا کے بے قاعدہ رقبہ سے ظاہر ہوتا ہے، اور نفع صارف ط ق سَا کے کم و بیش تکونے رقبہ سے ۔ ایسے خریدار جو اس شے

باب ۱۰
بازاری قدر
طلب و رسد

کے استعمال سے اجتناب غیر ممکن پاکر مجبوراً ما ہا سے زائد قیمت یعنی یے ط کے



شکل نمبر (۳)

مساوی قیمت ادا کرنے کے لیے آمادہ ہوں خفیف سا نفع صارف حاصل کرتے ہیں۔ اسی اصول کو، جو کسی مقررہ وقت میں کسی شے کی قیمت کے تعین کے بارے میں ہے، قدیم مصنفین نے کسی قدر مختلف طریقے سے بیان کیا ہے۔ انھوں نے کہا تھا کہ بازاری قدر رسد و طلب کی مساوات سے متعین ہوتی ہے۔ عام زبان میں اس کو محض یوں بیان کیا جا سکتا ہے کہ ایک شے کی قدر رسد و طلب سے متعین ہوتی ہے۔ یہ ایک نامربوط بیان ہے اس لیے کہ اس کا یہ مطلب ہے کہ رسد و طلب ایسے اسباب ہیں جو آزادانہ طور سے عمل کرتے ہیں اور ان پر قیمت کا کوئی اثر نہیں پڑتا۔ لیکن ہماری مفروضہ مثال میں طلب پر قیمت کا یقیناً اثر پڑتا ہے۔ کسی شے کی قیمت جتنی کم ہوگی اسی قدر اس کی مانگ زیادہ ہوگی، اور کسی شے کی جتنی زیادہ قیمت ہوگی اسی قدر مانگ بھی کم ہوگی۔ اس لحاظ سے یہ کہنا کہ قیمت کا دارومدار طلب پر ہے بظاہر ایک دوری استدلال معلوم ہوتا ہے۔ اس لئے کہ اگر قیمت پر طلب کا اثر پڑتا ہے تو طلب قیمت سے اس کی نسبت کم متاثر

باب ۱
142
بازاری قدر
طلب و رسد

نہیں ہوتی۔ چنانچہ، جیسا کہ ابھی کہا گیا 'رسد و طلب کی مساوات' کا فقرہ احتیاطاً استعمال کیا جاتا ہے۔ اگر رسد کی مقدار معین ہو تو جس قیمت پر مطلوبہ مقدار مقررہ مقدار رسد کے ٹھیک مساوی ہوگی وہ ایک ہی قیمت ہوگی۔ یہ فرض کرنے کا مطلب کہ اس قسم کی ایک ہی قیمت ہوگی اور ایک سے زائد نہ ہوگی طلب کا تسلسل فرض کرنا ہے، جیسا کہ گزشتہ فصل میں بیان کیا گیا اور یہ مفروضہ بازار میں جن اشیا کی خرید و فروخت کی جاتی ہے ان کی بیشتر تعداد کے بارے میں صادق آتا ہے۔ یہ ایک قیمت بظاہر رسد کی اختتامی فروخت پذیری کی نمائندگی کرتی ہے۔ گو اختتامی فروخت پذیری یا "اختتامی افادہ" کی اصطلاحوں کو قدیم مصنفین نے استعمال نہیں کیا ہے لیکن انھوں نے 'رسد و طلب کی مساوات' کو جس طرح بیان کیا ہے اس سے ٹھیک ویسا ہی اصول پیش ہوتا ہے جیسا کہ ہمارا موجودہ اصول ہے، جس کے استدلال کی بنیاد تقلیل افادہ یعنی اختتامی افادہ اور اختتامی فروخت پذیری پر ہے۔

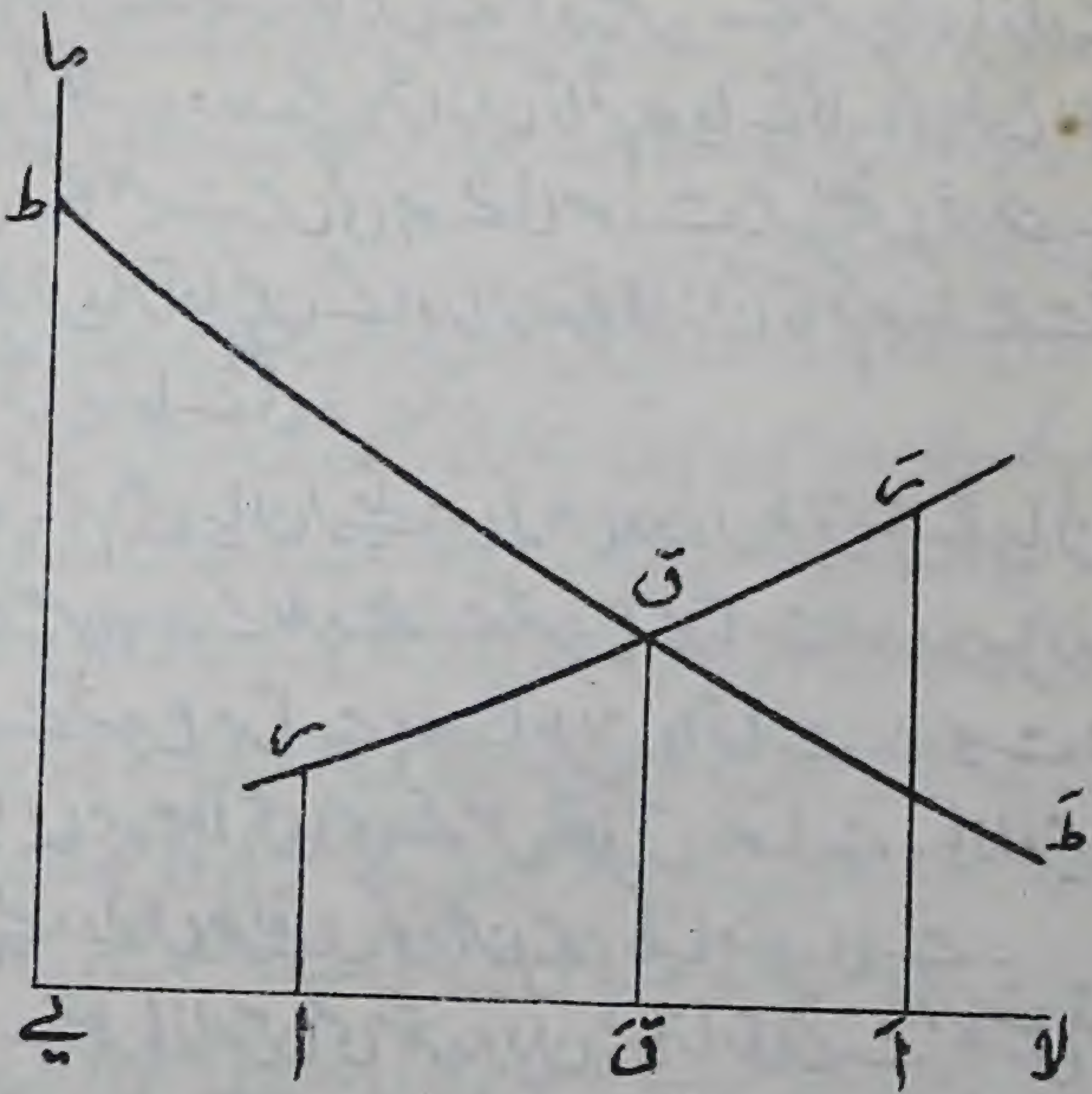
۴۔ بازاری قدر کے اصول کے ان دونوں بیانات میں (پہلا اور قدیم بیان رسد و طلب کی مساوات کے متعلق ہے اور دوسرا اور جدید بیان رسد کی اختتامی فروخت پذیری پر مشتمل ہے) جو بنیادی مفروضہ ہے وہ یہ ہے کہ بازار میں ایک مقررہ اور معین مقدار پیش کی جاتی ہے۔ لیکن کیا یہ مفروضہ عملاً صحیح ہو سکتا ہے؟ کیا وہ علی العموم صورت واقعات کے مطابق ہوتا ہے؟ ہم ابھی ابھی کہہ چکے ہیں کہ طلب، مطلوبہ مقدار کے مفہوم میں، قیمت سے آزاد اور بے تعلق نہیں ہے۔ کیا یہی امر رسد کے بارے میں بھی صادق نہیں آتا؟ معمولی حالات میں یہ کہنا صحیح نہیں ہے کہ بازار میں جو مقدار پیش کی جاتی ہے وہ معین ہوتی ہے اور قیمت سے متاثر نہیں ہوتی یا اس سے آزاد ہوتی ہے۔ جیسے جیسے قیمت میں اضافہ ہوتا ہے فروشندوں کی کثیر تعداد بازار میں اپنا مال پیش کرے گی اور رسد میں اضافہ ہوتا جائے گا۔ جیسے جیسے قیمت میں کمی ہوگی ویسے ویسے رسد میں بھی تخفیف ہوتی جائے گی۔ پس کیا یہ ضروری نہیں ہے کہ بازاری قدر کا نظریہ جس طرح تغیر پذیر طلب کے بارے میں استعمال کیا جاتا ہے اسی طرح تغیر پذیر رسد کے بارے میں بھی استعمال کیا جائے؟

باب ۱۰
بازاری قدر
طلب و رسد

بعض صورتوں میں معین رسد کا مفروضہ واقعات سے واضح طور پر تطابق رکھتا ہے ۔ جنگلی بیری کا ایک بڑا ذخیرہ جب بازار میں آتا ہے تو یہ ضروری ہے کہ اس کو فوراً فروخت کر دیا جائے اور دیر تک نہ رکھا جائے ۔ ایک ایسی شے کو جو سریع الزوال یا جلد خراب ہو جانے والی ہو، زیادہ عرصہ تک نہیں رکھا جا سکتا ۔ تمام مقدار کو، خواہ اس کی کچھ قیمت اٹھے، اختتامی قیمت پر فروخت کر دینا ضروری ہے ۔ ایک قلیل زمانہ پیشتر اس قسم کی اشیا کی فہرست بہت طویل تھی ۔ اس میں تازہ مچھلی تمام ترکاریاں، اور میوے اور جانوروں کے گوشت بھی شامل تھے ۔ لیکن اس قسم کی تقریباً سب چیزوں کی حفاظت کی غرض سے موجودہ زمانے میں جو ترقی یافتہ طریقے اختیار کئے گئے ہیں یعنی سرد مقام میں اشیا کو رکھنا اور ٹین کے ہوا بند ڈبوں میں بند کرنا وغیرہ ان سے سریع الزوال اشیا کی فہرست میں بڑی حد تک کمی ہوگئی ہے ۔ اکثر اشیا ایسی ہیں کہ انھیں اچانک فروخت کی غرض سے یکمشت پیش نہیں کیا جاتا، بلکہ بہ اقساط اور یکے بعد دیگرے پیش کیا جاتا ہے ۔ وہ بازار میں ایک سیلاب یا دریا 143
کی طرح آتی ہیں نہ کہ ایک ذخیرے کی شکل میں اچانک پیش کی جاتی ہیں ۔ اب وہ کس رفتار سے بازار میں آتی ہیں اور کس مقررہ وقت میں ان کی کتنی مقدار پیش کی جائیگی اس کا دارومدار قیمت پر ہے ۔ اگر قیمت زیادہ ہے تو اس سیلاب کی رفتار تیز تر ہو جاتی ہے، رسد میں مزید اضافہ ہو جاتا ہے، اور اگر قیمت کم ہے تو سیلاب کی راہ میں رکاوٹ پیدا ہو جاتی ہے ۔

بازاری قدر کے نظریہ کو تغیر پذیر رسد کی حالت کے بارے میں صحت کے ساتھ استعمال کرنا دقت طلب امر نہیں ہے ۔ شکل (۴) میں فرض کرو کہ خط س س ایک ایسی رسد کے حالات کی نمائندگی کرتا ہے جو قیمت کے ساتھ تغیر پذیر ہے، یعنی اس میں قیمت کے اضافہ کے ساتھ اضافہ ہوتا ہے اور قیمت کی تخفیف کے ساتھ تخفیف ہوتی ہے ۔ یہاں بھی مثل سابقہ شکلوں کے مقداریں افقی محور پے لا پر یا اس کے متوازی درج ہیں، اور قیمتیں عمودی محور پے ما پر یا اس کے متوازی درج ہیں ۔ اگر قیمت س ا ہو تو ہم یہ فرض کر سکتے ہیں کہ مقدار پے ا بازار میں آئے گی ۔ جونہی قیمت میں اضافہ ہوتا ہے مقدار بڑھ جاتی ہے ۔ اگر قیمت ق ق ہو تو پیش کردہ مقدار پے ق ہو گی ۔ قیمت س ا

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد



شکل نمبر (۴)

ہونے کی صورت میں پیش کردہ مقدار یے ا ہوگی۔ بظاہر خط سا ق سَا جو رسد کا منحنی ہے، بالائی میلان رکھتا ہے اور یہ میلان طلب کے منحنی (ط طَ) کے میلان (نشیبی) کا بالکل برعکس یا ضد ہے۔ قیمت کا اضافہ جس کے سبب سے مطلوبہ مقدار اشیا 144
میں کمی واقع ہوتی ہے، پیش کردہ اشیا کی مقدار کے اضافہ کا سبب ہوتا ہے۔

رسد اور طلب کے منحنیات کا جو ایک دوسرے سے برعکس سمتوں میں متحرک ہوتے ہیں، باہمدگر متقاطع ہونا ضروری ہے۔ چنانچہ ہماری شکل میں وہ ق پر ایک دوسرے کو قطع کرتے ہیں۔ قیمت ق قَ قیمت متوازنہ یا بازاری قیمت" ہے جو تغیر پذیر رسد و طلب کے توازن سے قرار پاتی ہے۔ اس مقام پر پیش کردہ رسد اور مطلوبہ مقدار ایک دوسرے کے مساوی ہوتی ہے، یعنی رسد و طلب ایک دوسرے کو متوازن کر دیتی ہے۔ اگر اس سے زائد قیمت طلب کی جائے تو مطلوبہ مقدار کم ہوگی اور پیش کردہ رسد میں اضافہ ہو جائے گا۔ گویا گاہکوں کو جتنے مال کی ضرورت ہے اس سے زیادہ مقدار فروشندے بازار میں پیش کریں گے؛ اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ قیمت میں کمی ہوگی۔ اس صورت میں بعض

باب ۱
بازاری تعین
طلب و رسد

فروشندے بازار سے ہٹ جائیں گے، اور بعض نئے خریدار بازار میں آئیں گے یہاں تک کہ طلب و رسد میں توازن قائم ہو جائے گا۔ اسی طرح اس کی برعکس حالت میں ہوگا۔ قیمت میں کمی ہونے کی صورت میں بعض فروشندے ہٹ جائینگے اور بعض نئے خریدار آجائیں گے اور از سر نو توازن قائم ہو جانے سے قیمت مقام توازن ق ق پر آجائے گی۔

۵۔ ہم ابھی بیان کر چکے ہیں کہ ان دونوں طریق ہائے بیان میں سے (یعنی ایک تو وہ جو معین رسد کے مفروضے سے شروع ہوتا ہے اور دوسرا وہ جو تغیر پذیر رسد کے مفروضے سے شروع ہوتا ہے) دوسرا طریق واقعات سے بہت زیادہ تطابق رکھتا ہے۔ بایں ہمہ پہلا بھی اسی کے مثل تطابق رکھتا ہے۔ بازار میں قیمتوں کی رفتار کو سمجھنے کے لیے دونوں طریقوں کو ذہن میں رکھنا ضروری ہے۔

ایک منظم بازار میں کسی مقررہ دن "بازاری قیمت" کا حقیقی تعین، رسد و طلب کے توازن سے ہوتا ہے۔ روئی کے صرافہ میں یا پیداوار کے صرافہ میں یا کسی ایسے مقام میں جہاں دلال اور معاملہ کرنے والے یکجا ہوں اشیا کی خرید و فروخت تکرار سے اور قیمت چکانے سے عمل میں آتی ہے۔ قیمتوں کے تغیرات کے ساتھ کم یا زیادہ اشیا طلب اور پیش کی جاتی ہیں اور ان قیمتوں سے اس دن کے لیے قیمت متوازنہ منتج ہوتی ہے۔ لیکن اس یومیہ قیمت متوازنہ پر خود ایک بنیادی اور زیادہ اہم قیمت متوازنہ کا اثر پڑتا ہے۔ گو کہ جو مقدار بازار میں یوماً فیوماً پیش کی جاتی ہے اس کی رسد بڑی حد تک تغیر پذیر رہتی ہے اور اسی مقدار میں جو تغیر ہوتا ہے وہ قیمتوں کی تبدیلیوں کے جواب میں ہوتا ہے لیکن ایک طویل مدت میں جس مجموعی مقدار کی سربراہی کی جاسکتی ہے وہ بالعموم معین ہوتی ہے۔ اس کی عام مثال روئی کی قیمت ہے، جو صرافوں میں رسد و طلب کے دائمی تغیر پذیر عمل کے جواب میں یوماً فیوماً تغیر پذیر رہتی ہے۔ روئی کی مجموعی مقدار جو اس موسم میں فراہم ہو سکتی ہے کوئی تغیر پذیر مقدار نہیں ہے۔ اس موسم میں جو فصل تیار ہوتی ہے اس سے ایک معین مقدار برآمد ہوتی ہے جس میں اضافہ ناممکن ہے۔ اب یہ مجموعی مقدار کس قیمت پر فروخت کی جائے گی، اس کا دار و مدار اس کی انتہائی فروخت پذیری پر یا طلب و رسد کی مساوات پر

145

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد

ہے (ان دونوں طریقوں میں سے جو طریقہ قابل ترجیح ہو) اور نتیجہ ہے مجموعی رسد کا جو ایک معین مقدار ہے۔ غرض اسی موسمی قیمت متوازنہ کے قرب وجوار میں وقتاً فوقتاً قیمت میں تغیرات ہوتے رہتے ہیں۔

روئی کے بازار اور روئی کی قیمتوں کو بطور مثال لے کر ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ جبکہ ایک موسم کے لیے رسد معین ہوتی ہے کوئی شخص قبل از قبل یقین کے ساتھ یہ نہیں کہہ سکتا کہ اس رسد کی مقدار ٹھیک کس قدر ہے؛ اور اگر رسد کا صحیح علم بھی ہو جائے تو بھی اس کی قیمت کے متعلق اس سے بھی کم تیقن کے ساتھ پیش اندازہ قائم کیا جا سکتا ہے۔ اسی بنا پر دلال، تاجر و صناع یا وہ اشخاص جو روئی کے بازار میں کاروبار کرنا چاہتے ہوں، صحت و یقین کے ساتھ کسی چیز کے متعلق کوئی تخمینہ نہیں قائم کر سکتے محض افواہوں قیاسات پر خرید و فروخت عمل میں آتی ہے؛ القصہ تخمینی کاروبار کے تمام مظاہر وقوع پذیر ہوتے ہیں۔ ریاستہائے متحدہ امریکا کی روئی کی فصل (جس کی مانگ عالمگیر ہے) موسم خزاں میں چنی اور کاٹی جاتی ہے اور اس فصل سے جتنی مقدار برآمد ہوتی ہے اس کا علم یکم ڈسمبر تک ہو جاتا ہے لیکن پورے موسم گرما کے دوران میں بڑھنے والے پودوں کے متعلق حالات اور کیفیتیں شائع ہوتی رہتی ہیں جن سے تیار ہونے والی فصل کی مقدار کا قبل از قبل تخمینہ پوری صحت کے ساتھ نہیں لیکن پھر بھی ایک حد تک کیا جا سکتا ہے۔ جس زمانہ میں فصل چنی جاتی ہے اس میں زیادہ صحیح اور بہتر معلومات حاصل ہوتی ہیں؛ اور آخر میں اس قسم کی اطلاعات فراہم کرنے کے موجودہ طریقوں کے تحت، صحیح مقدار کا پوری طرح علم ہو جاتا ہے۔ اس کے بعد یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ مقدار سے قیمت کس حد تک متاثر ہوگی۔ یہ یقینی ہے کہ اگر فصل سے کم مقدار حاصل ہو تو اس کی قیمت اعلیٰ ہوگی، اور فصل کی مقدار زیادہ ہونے کی صورت میں قیمت بہت کم ہوگی۔ لیکن طلب یا صرف کے حالات میں ہر سال اس طرح تغیر و تبدل ہوتا رہتا ہے، جس طرح کہ رسد کے حالات میں۔ کوئی شخص قبل از قبل اس کا صحیح تخمینہ نہیں قائم کر سکتا کہ کسی فصل کی ایک مقررہ مقدار کے لیے اس موسم میں قیمت متوازنہ کیا مقرر ہوگی۔ یہ قیمت، متعدد تجربی 'بازاری قیمتوں' کے تغیر و تبدل کے بعد جا کر قائم رہتی ہے۔ کسی ایک دن یا ایک مہینے کے دوران میں 'بازاری قیمت' ان تغیر پذیر

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد

مقداروں کے مطابق قرار پاتی ہے جو کہ بازار میں فروشندے پیش کرتے ہیں۔ پورے موسم کے لیے 'بازاری قیمت'، اس تطابق کی بنا پر قرار پاتی ہے جو معین رسد اور اس اختتامی قیمت میں ہوتا ہے جس پر کل رسد فروخت کی جائے گی۔

یہ فرض نہ کرنا چاہئے کہ کسی ایک دن بھی ایک ہی قیمت ہوگی جو محض طلب و رسد کے توازن سے مستقلاً قرار پاتی ہے۔ یہ ممکن ہے کہ سب سے اعلیٰ درجہ کے منظم بازاروں میں بھی وقت واحد میں مختلف قیمتوں پر ایک ہی شے فروخت ہو، اور جہاں نئے منکشفہ حالات پورے موسم پر اثر انداز ہوں، جیسے فصل کی رپورٹ، وہاں ایک دن کے دوران میں بھی بہت بڑی حد تک قیمت میں تغیرات ہو سکتے ہیں۔ یہ تغیرات تیز فہم اور ہوشیار کاروباری شخص کو موقع دیتے ہیں۔ بعض خریدار جو ٹھنڈے دل سے صبر و انتظار نہیں کر سکتے 'قیمت متوازنہ' سے زائد قیمت ادا کریں گے اور اس کے برعکس بعض فروشندے اس خیال سے کہ مبادا ان کی اشیا زیادہ عرصے تک ان کے پاس پڑی رہیں 'قیمت متوازنہ' سے کم قیمت پر سامان فروخت کر دیں گے۔ 146
ایک چالاک اور مستقل مزاج شخص، جو کاروبار کی رفتار پر پورے غور کے ساتھ نظر جمائے رکھے گا، بہت زیادہ بے صبر فروشندوں سے کم قیمت پر سامان خریدے گا اور خرید کردہ مال اسی دن بہت خواہشمند خریداروں کے ہاتھ منافع سے فروخت کر دے گا۔ بعض اوقات یہ کہا جاتا ہے کہ ایک مخمن کے لیے جو اصل درکار ہے وہ صرف ایک پنسل اور سادے کاغذوں کا ایک پلندہ ہے اور اس کو جن معلومات کے حاصل کرنے کی ضرورت ہے وہ صرف فطرت انسانی کا علم ہے۔ اگرچہ اس سے مجموعی صورت حالات کی کامل تشریح نہیں ہوتی، بایں ہمہ یہ صحیح ہے کہ ایک پیشہ ور کاروباری انسان کے لوازم کی حیثیت سے ایک تو فطرت انسانی کا اندازہ کرنے کی تھوڑی بہت صلاحیت اور دوسرے مستقل مزاجی بہت اہمیت رکھتے ہیں اور آئندہ باب میں جن تخمینی کاروبار پر بحث کی گئی ہے ان پر ان دونوں لوازم کا بہت بڑی حد تک اثر پڑتا ہے۔

کسی بازار میں حقیقی کاروبار اور بیوپار، باخبر اور ہوشیار اشخاص کی حد تک جس قدر محدود ہوگا اسی قدر اس کا امکان قوی ہوگا کہ ایک صحیح قیمت متوازنہ قرار پائے۔ اس کے برخلاف کسی بازار میں، جہاں کاروبار بالعموم بڑے پیمانہ پر انجام پاتے

باب ۱۔ بازاری قدر طلب و رسد

ہیں، وہاں گو قیمت متوازنہ پوری طرح توازن طلب و رسد سے قرار نہیں پائے گی لیکن یہ قیمت (متوازنہ) مقابلۃً محدود دائرے میں قائم رہے گی؛ اور یہ قیمت اس صورت میں اس رائے اور اندازے کی نمائندگی کرے گی جو اس موسم کی قیمت کے بارے میں قائم کیا جائے گا۔ یہاں، تمام معاشی تحلیلوں کے مثل ہمیں کسی مستقل یا معین مظاہر سے سابقہ نہیں ہے بلکہ بنی نوع انسان کے تغیر پذیر اعمال سے۔ ان کی تہ میں جو عام ظنیت (اور یہ ظنیت اکثر اس قدر بڑھی ہوئی ہوتی ہے کہ یقین کا درجہ رکھتی ہے) مضمر ہوتی ہے اس کی توضیح کرنے اور اس کو ثابت کر دکھانے کے لیے ہم اپنے استدلال اور نتائج کو نیم ریاضی شکل میں بیان کرتے ہیں، جیسا کہ اس کے قبل کی شکلوں میں کیا گیا۔ لیکن یہ ذہن نشین رکھنا ضروری ہے کہ یہ نتائج ریاضی قطعیت کے ساتھ صادق نہیں آتے بلکہ محض ایسے رجحانات کے بیان کی حیثیت رکھتے ہیں جن سے حقیقی بازاری حالات کم و بیش تطابق رکھتے ہیں۔

147 روئی کے بارے میں جو بات صادق آتی ہے وہ دوسری زرعی پیداوار پر بھی صادق آتی ہے جن کی رسد ہر موسم کی فصلوں سے معین ہوتی ہے؛ مثلاً گیہوں، غلہ بھنگ، سن، گھاس، شکر، چائے اور کافی، ان کی ہمیشہ ایک موسمی قیمت ہوتی ہے جس کے قرب و جوار میں قلیل مدتوں کے لیے بازاری قیمتوں میں تغیرات ہوتے رہتے ہیں۔ واقعہ تو یہ ہے کہ دوسری اشیا کے بارے میں بھی یہی بات صادق آتی ہے۔ یہ صحیح ہے کہ زرعی اشیا کی رسد دوسری اکثر اشیا کی نسبت عارضی طور سے معین ہوتی ہے، مصنوعات کی رسد میں مسلسل طریقے سے اور بہت سرعت کے ساتھ تغیرات ہوتے رہتے ہیں اور بازار میں جو مقداریں پیش کی جاتی ہیں ان میں افزائش و ترقی کے قدرتی عمل کا انتظار کئے بغیر بالعموم اضافہ اور تخفیف کی جاسکتی ہے؛ لیکن ان صورتوں میں بھی اہم حدود موجود ہیں۔ کسی قلیل مدت مثلاً ایک سال یا نصف سال کے لیے رسد تقریباً معین ہوتی ہے۔ مثلاً لوہا مسلسل پیدا ہوتا ہے، اور پیداوار کی مقدار خفیف حد تک قیمت کے تغیرات کے تابع ہوتی ہے۔ لیکن کسی مقررہ مدت میں جو مقدار دستیاب ہوسکتی ہے اس کا دارومدار خام لوہے اور کوئلے کی ان کانوں پر ہوتا ہے جن سے پیداوار برآمد ہو رہی ہو، اور دوسرے

باب ۱ بازاری قدر طلب و رسد

اس سے زیادہ ان بھٹیوں اور کارخانوں پر ہوتا ہے جو لوہا پگھلانے اور اس سے آلات اور اوزار بنانے کے لیے تیار رہوں۔ رسد میں اضافہ یا تخفیف بہ دقت تمام عمل میں لائی جا سکتی ہے۔ رسد میں اس لیے سرعت کے ساتھ تخفیف نہیں کی جا سکتی کہ موجودہ لوہے کی کانیں اور لوہے کے کارخانے اس وقت تک اپنا عمل جاری رکھینگے جب تک کہ حقیقت میں منافع ملنے کے توقعات بہت کم نہ ہوں؛ مجموعی حیثیت سے، مسلسل عمل منافع حاصل کرنے کی ناگزیر شرط ہے۔ اسی طرح رسد میں سرعت کے ساتھ اضافہ بھی نہیں کیا جا سکتا۔ نئی کانوں اور نئے کارخانوں کا درحقیقت اضافہ کیا جا سکتا ہے لیکن اس کے لیے دقت اور مدت درکار ہے۔ علاوہ ازیں گو موجودہ کارخانوں کی پیداوار بازار میں کسی مقررہ یا باقاعدہ شرح سے نہ آئے لیکن یہ تقریباً یقینی ہے کہ وہ موجودہ کاروباری موسم میں بازار میں بغرض فروخت پیش کی جائے گی۔ چنانچہ رسد و طلب کا موسمی توازن خود بخود قائم ہو جائے گا۔ اور جیسے جیسے روز بروز مختلف مقدار میں بازار میں پیش اور طلب کی جاتی ہیں اس موسمی قیمت سے مروجہ بازاری قیمتیں گھٹتی بڑھتی رہتی ہیں۔

بعض اوقات تاجر عاقبت اندیشی سے کام لے کر اپنے ذخیروں کو طویل مدت تک بغیر فروخت کئے ہوئے رکھ چھوڑتے ہیں۔ اس طریقے سے بازار کی رسد اور موسمی رسد بھی قابل لحاظ حد تک متاثر ہو سکتی ہے اور موسمی بازاری قیمت بھی اس کے بالمقابل متاثر ہو سکتی ہے۔ مثلاً اگر کسی سال گیہوں کی فصل بہت بڑی مقدار میں ہو 148
اور قیمت غیر معمولی طریقے پر ادنیٰ ہو تو ممکن ہے کہ بعض سوداگر اس کی کثیر مقدار کو بازار میں جانے سے روک لیں، اس کا ذخیرہ کر رکھیں اور اس کو ایک سال بعد جبکہ رسد کی قلت محسوس ہو اور قیمت بڑھ جانے کی توقع ہو منافع کے ساتھ فروخت کرنے کا انتظام کریں۔ لیکن یہ ایک پرخطر عمل ہے۔ اس میں ایک بڑی رقم بے کار پڑی رہتی ہے۔ علاوہ ازیں آیندہ موسم میں ممکن ہے کہ فصل سے معقول پیداوار حاصل ہو، ذخیرہ کیا ہوا گیہوں گل سڑ جائے اور اس سے پوری قیمت وصول نہ ہو۔ واقعہ تو یہ ہے کہ کسی سال کی مجموعی مقدار کا بہت ہی قلیل جزو دوسرے سال کے لیے ذخیرہ کیا جاتا ہے، اور سالانہ قیمت تقریباً اسی سال کی فصل کی مقدار سے متعین ہوتی ہے۔ دیرپا اور

ثبات پذیر اشیا کی حالت اس کے برعکس ہے۔ اگر تانبا اور لوہا غیر معمولی طور سے ارزاں ہو جائیں تو ان کا ایک خاصا بڑا ذخیرہ خرید جا سکتا ہے اور اس کو علیحدہ رکھ دیا جا سکتا ہے، ان کو اس طرح ذخیرہ کرنے کے مصارف بھی معمولی سے ہوں گے اور پھر ان اشیا کے سڑنے گلنے کا بہت کم اندیشہ ہوتا ہے۔ چنانچہ آئندہ ایک یا دو سال کے بعد قیمتوں میں اضافہ ہونے کی توقع میں ان کا ذخیرہ کیا جا سکتا ہے۔ بایں ہمہ ان دیرپا اشیا کی حد تک بھی اس قسم کا عمل بہت شاذ ہوتا ہے۔ اکثر اشخاص جو مستعدانہ طریقے سے کاروبار انجام دیتے ہیں اور خاص کر تاجر اور دلال مستقبل پر بہت زیادہ دور تک نظر ڈالنے کی کوشش نہیں کرتے۔ وہ موجودہ حالات اور مستقبل قریب کے حالات کا مطالعہ کرتے ہیں اور اسی کے مطابق اپنے عمل کو منظم کرتے ہیں۔ موسمی بازار سے ذخیروں کی بازگشت طلب و رسد کے عمل میں بظاہر کوئی قابل لحاظ عامل نہیں ہے۔

باب ۱: بازاری قدر طلب و رسد

۶۔ اگر سچ پوچھو تو افادہ، افادۂ مختتم، اور اختتامی فروخت پذیری کی بحث کا اطلاق صرف صارف کی دولت کے بارے میں ہوتا ہے۔ اصل سے براہ راست کوئی افادہ حاصل نہیں ہوتا۔ مادی اشیا، آلات اور اوزار، اور کلیں محض کسی مستقبل زمانے کے لیے افادے حاصل کرنے کا ذریعہ ہیں اور بس۔ ان سے جو افادہ حاصل ہوتا ہے وہ بالواسطہ اور طفیلی ہے۔ جس کا دارومدار اس افادے پر ہے، جو قابل استعمال و قابل صرف اشیا سے جن کے تیار کرنے میں وہ آلات وغیرہ ممد و معاون ہوتے ہیں حاصل ہوتا ہے۔ گو اصول اختتامی فروخت پذیری کے نتائج کا عملدرآمد اصل سے خریدی ہوئی اشیا کے لیے بھی ہو سکتا ہے۔ لیکن یہ عملدرآمد صرف ایک پیچیدہ عمل کے ذریعے سے اور بعض پیچیدگیوں کے ساتھ ہوتا ہے۔

مثلاً جب روئی کی فصل کی مقدار قلیل ہو تو روئی کی قیمت میں اضافہ ہو جاتا ہے، گویا قلیل رسد کے لیے اختتامی فروخت پذیری بہت زیادہ ہوتی ہے۔ لیکن روئی کی کاشت کرنے والے کسان اپنا مال پہلے محتوں اور تھوک فروش تاجروں کے ہاتھ فروخت کرتے ہیں اور یہ لوگ صناعوں کے ہاتھ فروخت کرتے ہیں اور پھر صناع دلالوں اور درمیانی اشخاص کے توسط سے روئی کے بنے ہوئے کپڑے عام مخلوق

باب ۱ بازاری قدر طلب و رسد 149

کے ہاتھ، جو ان کپڑوں کو استعمال کرتی ہے، فروخت کر دیتے ہیں۔ گویا ان آخری صارفوں کو جو فائدے حاصل ہوتے ہیں انھی کی بنا پر انجام کار ایک مقررہ رسد کی قیمت متعین ہوتی ہے۔ لیکن صناع چونکہ مستقل خریدار ہیں اس لیے بازار کی اصطلاح میں انھی کو عام طور سے 'روئی کے صارف' کہا جاتا ہے۔ ان کی حیثیت ایسی ہے کہ ان کو روئی لازمی طور پر خریدنی پڑتی ہے۔ ان کے پاس جو کلیں ہوتی ہیں، ان سے اگر منافع حاصل کرنا ہے، تو ان سے مسلسل کام لیتے رہنا ضروری ہے اور مزدوروں کی جماعت کو، جو ان کے کارخانوں میں کام کرتی ہے، اگر ان کی کارکردگی کو برقرار رکھنا ہے، تو ان کو اکٹھا رکھنا اور ان سے کام لینا ضروری ہے۔ ہر صناع یہ چاہتا ہے کہ اس کا کارخانہ پوری قوت کے ساتھ چلتا رہے اور اس کے مزدور پوری طرح کام میں مصروف رہیں۔ بایں ہمہ اگر کسی فصل سے روئی کی کم مقدار حاصل ہو تو ان مزدوروں کے کرنے کا بہت کم کام رہ جائے گا۔ دوسری طرف یہ امر کہ روئی کی قلیل مقدار کے لیے صارف کتنی اعلیٰ قیمت ادا کرنے کے لیے تیار ہوں گے ایک غیر یقینی عامل ہے۔ چونکہ صناع روئی کی خریداری کے لیے زیادہ قیمت ادا کرتا ہے اسی مناسبت سے وہ ان تاجروں اور دلالوں سے جن کو وہ تیار شدہ کپڑا فروخت کرتا ہے زیادہ قیمت وصول کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ کاروباری اشخاص کی یہ دونوں جماعتیں یہ کہیں گی کہ کپڑے کی قیمت کے اضافے کا سبب روئی کی قیمت کا اضافہ ہے۔ بایں ہمہ صورت حال حقیقت میں اس کے برعکس ہوتی ہے؛ محض اس سبب کی بنا پر کہ کپڑا گراں رخ پر فروخت کیا جا سکتا ہے خام روئی کی اعلیٰ قیمت وصول ہوتی ہے۔ اب قیمتوں میں کس حد تک اضافہ ہوگا؟ صناعوں کا شغل اصل اور لین دین کس حد تک صورت حالات کو متاثر کرے گا؟ اور روئی کے تاجروں اور تخمینوں، تاجران پارچہ اور خریداروں کے تخمینے کسی ایک موسم کے دوران میں اور کسی ایک مقررہ دن قیمتوں پر کس حد تک اثر ڈالیں گے؟ یہ سب ایسے معاملات ہیں جن پر اساسی معاشی قوتوں کا عمل بہت دھیما، تدریجی اور غیر یقینی ہوتا ہے۔ جس وقت روئی کی فصل بافراط تیار ہوتی ہے تو اسی کے مشابہ پیچیدگیاں رونما ہوتی ہیں۔ اس صورت میں صناع خام روئی غیر معمولی طور سے کثیر مقدار میں خریدنے کے لیے تیار

باب ۱: بازاری قدر طلب و رسد

نہیں ہوتے، تاجروں اور خردہ فروشوں کو اس امر کا یقین نہیں ہوتا کہ روئی سے تیار کردہ پارچوں کی زائد مقدار کو وہ بازار میں کس حد تک اور کن قیمتوں پر فروخت کر سکتے ہیں۔ گو سوتی کپڑا ایک ایسی شے ہے جس کی مانگ تغیر پذیر ہوتی ہے، لیکن خام روئی کی قیمت میں (باوجود اس امر کے کہ اس کی جو طلب ہے وہ کپڑے کی طلب سے پیدا ہوتی ہے) ہر موسم میں اسی قسم کے تغیرات ہوتے رہتے ہیں جیسے اس شے کی قیمت میں جس کی طلب غیر تغیر پذیر ہوتی ہے۔

آلات کلوں اور دیگر دیرپا اصل کے لیے لوہا، تانبا، لکڑی، اینٹ پتھر وغیرہ استعمال کیے جاتے ہیں۔ آخر کار ان اشیا کی مانگ بھی ان قابل تمتع اشیا کے افادہ پر منحصر ہوتی ہے جو ان سے (اول الذکر) بنائی جاتی ہیں۔
150 ان کا افادہ بھی طفیلی ہوتا ہے۔ لیکن ان اشیا کی مانگ تقریباً ایسے اشخاص کی جانب سے ہوتی ہے جو جدید مشاغل اصل کے سلسلے میں ان کو استعمال کرنا چاہتے ہیں۔ جب منافع کی توقع اچھی ہوتی ہے تو ان اشیا کی قیمتوں میں اضافہ ہو جاتا ہے اور جب معقول منافع ملنے کی توقع نہیں ہوتی تو ان کی قیمتوں میں تخفیف ہو جاتی ہے۔ چنانچہ ان کی قیمتوں کا تعلق گرم بازاری، سرد بازاری، عمدہ فصلوں اور خراب فصلوں سے جو پیچیدہ ترین معاشی مظاہر میں سے ہیں، بہت قریبی ہوتا ہے۔ یہ صحیح ہے کہ ان کی بازاری قیمت اس رقم کی مقدار سے متعین ہوتی ہے جو کہ آخری خریدار یعنی سب سے کم خواہش رکھنے والا خریدار ادا کرنے کے لیے تیار ہو۔ اور اس میں شک نہیں کہ آخر میں خریدار جتنی رقم ادا کرنے کے لیے آمادہ ہوتا ہے اس کا دار و مدار اس چیز پر ہوتا ہے کہ اصل سے خرید کردہ اشیا کی مدد سے بنی ہوئی قابل صرف اشیا کے معاوضے میں اس کو (خریدار کو) کیا حاصل ہو سکتا ہے۔ لیکن ربط و تعلق کا سلسلہ بہت طویل اور بے قاعدہ ہے، اور بازاری قیمت عام طور سے ان موجودہ توقعات سے متاثر ہوتی ہے جو شغل اصل کی گرم بازاری کے بارے میں ہوتی ہیں۔ ان اشیا کے بارے میں اختتامی فروخت پذیری کا اصول سختی کے ساتھ استعمال کرنا مہمل سا ہوگا۔ یہ اصول، معاشیات کے دیگر اصول کے مثل صرف

باب ۱ بازاری قدر طلب و رسد

ایک عرصہ دراز کے بعد نتائج پیدا کرتا ہے اور ان میں بھی ہر قسم کی پیچیدگیاں اور مستثنیات و شرائط ہوتے ہیں۔

۷۔ خردہ فروشی کی قیمتوں سے سب سے واضح طریقے پر اختتامی فروخت پذیری کے عمل کی تشریح کی جاسکتی ہے۔ کیونکہ اس میں قابل تمتع اشیا ان کے صارفوں کے ہاتھ فروخت کی جاتی ہیں اور یہی صارف ہیں جو ان اشیا سے بلاواسطہ افادہ حاصل کرتے ہیں۔ بایں ہمہ خردہ فروشی کی قیمتیں تھوک فروشی کی قیمتوں کے مقابلے میں بظاہر طلب و رسد کے عمل کے بہت کم تابع معلوم ہوتی ہیں۔

خردہ فروشی کی قیمتیں زیادہ تر رسم و رواج کی بنا پر منظم و متعین ہوتی ہیں۔ مخلوق وہی قیمت ادا کرتی ہے جو مروج ہے یا جو روایۃً مقرر چلی آتی ہے۔ یہاں تک کہ عام لوگ اشیا کی جو مقداریں خرید کرتے ہیں وہ بھی رسم و رواج سے معین چلی آتی ہیں۔ عام طور سے اتنی ہی مقداریں خریدی جاتی ہیں جتنی مقداروں کو خریدنے کی ایک مرتبہ عادت ہو چکی ہو۔ اور خردہ فروشی کی قیمتیں جو رواج میں مستقل حیثیت اختیار کر لیتی ہیں بظاہر تھوک فروشی کی قیمتوں سے متعین ہوتی ہیں۔ جب تھوک فروشی کی قیمتوں میں خاصا اور بظاہر معین اضافہ ہو جاتا ہے تو خردہ فروش بھی زیادہ قیمت وصول کرتے ہیں؛ لیکن ان کا اپنا آپس کا مقابلہ ان کو کم قیمت وصول کرنے پر مجبور کرتا ہے، چنانچہ قیمتوں میں بڑی اور دیرپا تخفیف ہو جاتی ہے۔ اس میں شک نہیں کہ خردہ فروشی اور تھوک فروشی کی قیمتوں میں جو تطابق ہوتا ہے وہ بہت دیر سے اور آہستہ آہستہ ہوتا ہے۔ جب تھوک فروش کی قیمتوں میں اضافہ ہوتا ہے تو دوکاندار اپنے گاہک سے زیادہ قیمت طلب کرنے میں متامل ہو جاتے ہیں۔ اس کی وجہ ایک حد تک یہ ہے کہ ہر شخص کو یہ خوف ہوتا ہے کہ ایسا نہ ہو کہ اس کا مدمقابل کچھ عرصہ تک قدیم قیمت پر قائم رہے اور اس طرح گاہکوں کو ترغیب دیکر اس سے نہ چھین لے۔ اس کے برعکس جب تھوک فروش کی قیمتوں میں تخفیف ہوتی ہے تو کوئی دوکاندار بھی خوشی سے اس تبدیلی کا نفع اپنے 151
گاہکوں کو نہیں دیتا۔ وہ اس وقت تک انتظار کرتا ہے جب تک کہ کوئی مدمقابل

باب ۱ - بازاری تقدر طلب و رسد

سبقت کر کے قیمت کم کرے۔ لیکن یہ دونوں قسم کی قیمتیں انجام کار ایک ساتھ نقل و حرکت کرتی ہیں۔ گو بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ خردہ فروشی کی قیمتیں کم و بیش رسم و رواج سے منظم ہوتی ہیں لیکن انجام کار تھوک فروشی کی قیمتوں کے تابع ہوتی ہیں۔

لیکن یہ سب صرف ظاہری صورت ہے۔ ہر شے کا صرف اس کی قیمت سے متاثر ہوتا ہے، قیمت کا اضافہ خریداروں کو مزید اشیا خریدنے سے باز رکھتا ہے اور قیمت کی تخفیف زیادہ اشیا خریدنے کے لیے ابھارتی ہے۔ گو بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ مخلوق، عام طور سے اتنی ہی اشیا خریدتی رہے گی جتنی اشیا خریدنے کی اس کو عادت ہے لیکن یہ صرف ان خریداروں کے بارے میں صحیح ہے جو اختتامی حد سے اوپر ہیں، یعنی وہ جو نفع صارف حاصل کرتے آرہے ہیں۔ ہمیشہ بعض ایسے خریدار بھی اختتامی حد پہ ہوتے ہیں جو مروجہ قیمت پر خریدی کر کے مطمئن ہو جاتے ہیں کہ انھوں نے جو شے خریدی وہ ادا کردہ قیمت کا ٹھیک معاوضہ ہے، اور جو قیمت بڑھ جانے کی صورت میں خریداری ترک کر دیتے ہیں۔ اور اس کے برعکس جب قیمت میں تخفیف ہو جاتی ہے تو ہمیشہ زائد خریداریاں کی جاتی ہیں۔ قیمت کے اضافہ یا تخفیف کے ساتھ صرف میں کتنی عظیم تبدیلیاں ہوں گی اس کا دارومدار طلب کی تغیر پذیری پر ہوتا ہے۔ لیکن کم و بیش اثر و تغیر ہمیشہ ضرور ہوتا ہے، اور یہ تغیر اس قدر یقینی ہے کہ تھوک فروش تاجر پیشتر سے اس کا اندازہ قائم کر لیتے ہیں اور تھوک فروشی کے بازار میں اس کے لحاظ سے قیمت قائم کر لیتے ہیں۔ عام صورت حالات کے متعلق بہترین واقفیت بالعموم تھوک فروش تاجروں ہی کو ہوتی ہے؛ وہ جانتے ہیں کہ کونسی فصل کم ہے یا یہ کہ رسد کا کونسا نیا ذریعہ کھل گیا ہے یا یہ کہ کونسی نئی ایجاد پیدائش کے مصارف میں کمی اور بازار میں پیش کردہ مقدار میں اضافہ کر رہی ہے۔ اور یہی بہترین طریقہ پر اس امر کا اندازہ قائم کر سکتے ہیں کہ اشیا صرف کرنے والوں کی عادات میں کب تغیر واقع ہو رہا ہے اور اس طرح اشیا کی خریدی پر کیا اثر پڑے گا۔ طلب میں اضافہ ہونے کی صورت میں کوئی ایک خردہ فروش یہ معلوم کر سکتا ہے کہ اس کے گاہک پہلے کی نسبت زیادہ مال خرید رہے ہیں۔ لیکن ممکن ہے کہ وہ اس

باب ۱ بازاری قدر طلب و رسد

واقعہ کوئی فی الحقیقت محتاج توجہ خیال نہ کرے۔ وہ صرف تھوک فروش تاجر کے پاس مزید اشیا کی فرمائش بھیجدے گا، اور قدیم قیمت پر کثیر التعداد اشیا فروخت کرنے کی توقع رکھے گا۔ لیکن جب متعدد خردہ فروشوں کے پاس سے زائد سامان کی فرمائشیں متعدد تھوک فروش تاجروں کے پاس آئیں گی، تو بازار میں اس کا فوری اثر رونما ہوگا اور قیمتیں اوپر کو چڑھ جائیں گی۔ اس حالت میں خردہ فروش اپنے گاہکوں سے زیادہ قیمت وصول کرے گا، اس لیے کہ اس کو خود تھوک فروش کے ہاتھ زیادہ قیمت ادا کرنی پڑی؛ مگر اس وقت جو چیز فی الحقیقت اثر انداز ہوتی ہے وہ یہ واقعہ ہے کہ بحیثیت مجموعی گاہکوں کو زیادہ سامان کی خواہش ہے۔ اس صورت میں قدر و قیمت کے جملہ مظاہر کی طرح تاجروں کے ذخائر کا، خواہ وہ ذخائر تھوک فروش تاجروں کے ہوں یا خردہ فروش تاجروں کے، اثر فوری اور اچانک تغیرات کو روکنے میں قوی ہوگا اور اس طرح بعض اوقات طلب و رسد کے توازن کے عملدرآمد میں التوا ہو جائے گا۔ بایں ہمہ آخر میں یہ توازن، جو اختتامی خریداری کی طلب پر اور اس طرح اختتامی فروخت پذیری کے اصول پر مبنی ہے، تھوک فروشی اور 152
خردہ فروشی دونوں کی قیمتوں کا تعین کرتا ہے۔

صنعتی زندگی کی ابتدائی حالت میں اور اکثر ایسے ملکوں میں بھی جو مقابلۃً ایک ترقی یافتہ حالت پر پہنچ چکے ہوں خردہ فروشی کی قیمتیں فروشندوں اور خریداروں کی براہ راست باہمی تکرار سے طے پاتی ہیں۔ سب سے ابتدائی اور قدیم حالتوں میں جبکہ مبادلات بہت مقدار میں اور غیر منظم طریق پر ہوتے ہیں قیمتوں کو باہمی گفت و شنید اور کھینچ تان سے طے کرنے کا عمل بہت اہمیت رکھتا ہے۔ اس صورت میں کوئی بازاری قیمت یا رواجی قیمت نہیں ہوتی؛ بلکہ معاملہ کرنے والوں کی مستقل مزاجی، اس لمحہ کی ضروریات اور اوہام اور خود طبعی قوت کا امکان بھی مبادلہ کے شرائط اور قیمت کو متاثر کرتا ہے۔ لیکن جیسے جیسے تقسیم عمل نے ترقی کی اور مسلسل مبادلہ اور فروخت کا عمل وسیع ہوتا گیا، بازاری قیمت کی شکل میں ایک نئی چیز نے اپنے آپ کو پیش اور قائم کر لیا۔ اس بازاری قیمت میں بہت جلد رواجی قیمت بن جانے کا امکان پیدا ہوا جو مروجہ طلب و رسد کے

باب ۱۔ بازاری قدر طلب و رسد

توازن کی تخمینی طور سے نمائندگی کرتی ہے۔ گو یہ قیمت، رواجی قیمت ہے لیکن اس کا بھی قرینہ ہے کہ لین دین کی گفتگو کے بعد وہ طے پائے اور اس طرح رواجی شرح سے کم و بیش مختلف ہو۔

موجودہ زمانے کے اعلیٰ درجے کے ترقی یافتہ ملکوں میں چھوٹے موٹے لین دین میں باہمی تکرار و گفتگو سے قیمت چکانے کا طریق تقریباً بالکل ترک کر دیا گیا ہے۔ فروشندہ ایک قیمت مقرر کرلیتا ہے جس پر کہ وہ اپنا مال فروخت کرے گا اور خریدار یا تو اسی قیمت پر اس شے کو خرید کرسکتا ہے یا اس کی خریدی سے دست کش ہو سکتا ہے۔ اس میں مقررہ سمجھوتہ یہ ہوتا ہے کہ اس طرح جو قیمت مقرر کی جائے گی وہ مروجہ یا بازاری قیمت ہوگی اور یہ کہ اس دوکان پر آنے والے سب گاہکوں سے وہ قیمت یکساں طور پر لی جائے گی قیمتوں کو مقرر کر دینے کے طریق میں یہ فائدہ ہے کہ اول تو وقت کی بچت ہوتی ہے، دوسرے نزاع کی نوبت نہیں آتی، اور خریدار کو انتظار کرنے یا اس امر کی جستجو کرنے کی ضرورت نہیں ہے کہ دوسرے دوکاندار اس مال کو کس قیمت پر فروخت کر رہے ہیں اور مروجہ قیمت کیا ہے۔ لیکن اگر وہ اختصاصی خریدار نہیں ہے بلکہ اس کو تھوڑا بہت نفع صارف حاصل ہو رہا ہے تو اس کو اس خطرے سے محفوظ رہنے کی کوشش کرنے کی ضرورت نہیں ہے کہ مبادا تاجر اس کی قوی طلب سے فائدہ اٹھائے۔ قیمت کی مقررہ شرح ہونے سے ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ روزمرہ کی خریداریوں میں بہت سہولت پیدا ہو جاتی ہے، اور خردہ فروشی کے کاروبار میں مزدور کی کارکردگی میں بہت ترقی ہوتی ہے۔ اس میں شک نہیں کہ بڑے پیمانے پر خردہ فروشی کا کاروبار مقررہ قیمتوں کے طریق کے بغیر ناممکن
153 ہے۔ براعظم یورپ کے اکثر علاقوں میں ابھی یہ طریقہ پوری طرح رائج نہیں ہوا ہے۔ یہاں خردہ فروش تاجر مختلف گاہکوں سے فرداً فرداً جداگانہ قیمتیں وصول کرتا ہے۔ اگر کسی چالاک اور ہوشیار گاہک سے اس کو سابقہ پڑے تو وہ قیمت میں کمی کر دیتا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ وقت بہت ضائع جاتا ہے، کارکردگی زائل ہوتی ہے اور باہمی نزاع کی نوبت آتی ہے۔

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد

۸۔ 'مروجہ بازاری شرح' ہی بالعموم عوام کے پیش نظر ہوا کرتی ہے جس وقت وہ واجبی یا مناسب قیمت کا ذکر کرتے ہیں۔ اور یہ توقع کی جاتی ہے کہ خردہ فروش بھی یہی واجبی قیمت بطور مقررہ قیمت طلب کرے گا۔ ایک ہی شے کے لیے دوسرے تاجر جتنی قیمت گاہکوں سے طلب کریں اگر اس سے زیادہ قیمت کوئی تاجر طلب کرے یا ایک گاہک کے مقابلے میں دوسرے گاہک سے زائد قیمت طلب کرے تو یہ کہا جائے گا کہ وہ ناواجبی قیمت وصول کر رہا ہے اور دھوکا دے رہا ہے، اور اس طرح ممکن ہے کہ وہ اپنے گاہکوں کو کھو بیٹھے۔ تھوک فروشی کی قیمتوں کے بارے میں بھی اس قسم کا طرز یا رجحان ظاہر ہوتا ہے۔ اعلیٰ درجہ کے تہذیب و ترقی یافتہ ملکوں میں تھوک فروشی کے بازار میں کاروبار کا بیشتر حصہ مقررہ قیمتوں کے اصول پر طے پاتا ہے۔ کسی صناع یا تاجر کو اشیا کی ضرورت ہوتی ہے تو وہ کسی مشہور ایجنٹ یا گماشتہ کو فرمائشیں لکھ بھیجتا ہے، اور اس کو یقین ہوتا ہے کہ اشیا کی ایک واجبی قیمت یعنی مروجہ و مقررہ بازاری قیمت وصول کی جائے گی۔ یہاں بھی مثل خردہ فروش کے کاروبار کے دوسروں کی دیانت پر اعتماد کرنا اور مقررہ قیمتوں کو قبول کر لینا کاروبار کے طے کرنے میں سہولتیں پیدا کرتا ہے۔ اس سب عمل کی تہ میں یہ واقعہ مضمر ہوتا ہے کہ طلب و رسد کے متناسب و متوازن ایک تخمینی قیمت مقرر کر لی جاتی ہے۔ واجبی قیمت کا اساسی مفہوم کیا ہے؟ یعنی اشیا حقیقت میں کتنی قیمت پر فروخت کرنی چاہئیں تاکہ انھیں واجبی کہا جا سکے؟ ان فقروں کو استعمال کرنے کو تو اکثر اشخاص استعمال کرتے ہیں لیکن ان سوالات کی پیچیدگی کی نوعیت کو جس قدر یہ اشخاص تصور کرتے ہیں اس سے مذکورہ سوالات کہیں زیادہ دقت طلب ہیں۔ یوں تو بہت سے اشخاص واجبی قیمت اور غیر واجبی قیمت کے فقرے استعمال کرتے ہیں لیکن درحقیقت ایسے اشخاص بہت کم ہیں جو متعلقہ سوالات کو سمجھ سکیں یا حل کر سکیں۔ یہ سوالات مبادلہ کے متعلق نہیں ہیں، بلکہ ان کا تعلق تقسیم دولت سے ہے۔ چنانچہ ان پر تحقیق کے مابعد حصے میں بحث و توجہ کی جائے گی۔

۹۔ گزشتہ صفحات میں جو بحث کی گئی وہ اس مفروضہ پر مبنی تھی کہ خریدار کا افادہ ہی افادے کا وہ واحد پہلو ہے جس کا لحاظ کرنا ضروری ہے۔ فروشندے کے متعلق یہ خیال کیا جاتا ہے کہ وہ بازار میں اپنا سامان بغرض فروخت بھیج دیتا ہے

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد
154

اور دیر سے یا جلدی اس کو ایسی قیمت پر فروخت کرنا چاہتا ہے جو کہ خریداروں کے افادے کے نظر کرتے اس کو وصول ہو سکے۔ لیکن کیا اس کے ساتھ فروشندوں کا افادہ رسد پر اثر انداز ہونے کی وجہ سے قیمت کو متاثر نہیں کر سکتا؟ کیا رسد کے کسی جزو کو فروشندہ اپنے ذاتی استعمال کے لیے نہیں روک سکتا؟ کیا اس روک کی وسعت کا دارومدار قیمت پر نہیں ہے؟ اور کیا اس طرح اس کی وجہ سے بازاری قدر کے نظریہ میں مزید پیچیدگیاں نہیں پیدا ہوتی ہیں؟

یہ تصور کرنا بالکل ممکن ہے کہ فروشندوں کا افادہ اس طرح قیمت پر اثر ڈال سکتا ہے۔ اوپر ہم نے پانچ نارنگیوں کی جو مثال فرض کی تھی اس میں یہ تصور کیا جا سکتا ہے کہ ان کا مالک ان میں سے ایک کو خود ہی استعمال کرنے کے امکان پر غور کر سکتا ہے اور جوں جوں اس شے کی قیمت میں کمی ہوتی جائے گی اس کا یہ رجحان ترقی پذیر ہوگا۔ جب نارنگی کی قیمت ۱۰ سینٹ ہو تو وہ خوشی سے ایک نارنگی فروخت کر دے گا، لیکن جب نارنگی کی قیمت ۵ سینٹ ہو تو ممکن ہے کہ وہ ایک نارنگی خود کھا لینے کا فیصلہ کرے اور اس طرح رسد کے ایک جزو کو واپس لے لے۔ اگر ہم یہ فرض کریں کہ فروشندہ ایک نہیں ہے بلکہ متعدد فروشندے ہیں جن کے پاس نارنگیاں کثیر مقدار میں موجود ہیں اور یہ بھی فرض کریں کہ ان فروشندوں میں اس امر کا قوی امکان پایا جاتا ہے کہ وہ اپنے استعمال کے لیے رسد سے اجزا واپس لیں گے، تو ہمارے سامنے ایک بالکل نیا سوال پیش ہوتا ہے جو ان سوالات سے بدرجہا زیادہ پیچیدہ ہے جن میں کہ اشیا محض خریداروں کے افادے کے لحاظ سے فروخت کی جاتی ہیں۔ اس سوال کی تحلیل میں اور متعدد مفروضہ حالات کے تحت مبادلہ کی جو قدر متعین ہوگی اس کو بیان کرنے میں علمائے معاشیات نے بہت کچھ قابلیت اور دماغی محنت صرف کی ہے۔

لیکن یہ باریک تحلیل تقریباً سب کی سب بے کار ثابت ہو رہی ہے۔ تقسیم عمل کے ترقی یافتہ نظام کے تحت، فروشندوں کے افادے کا قدر و قیمت پر کوئی اثر نہیں پڑتا۔ موجودہ زمانے میں جو اشیا تیار کی جاتی ہیں ان کو تیار کرتے وقت انسان محض اپنی ذاتی احتیاجات و ضروریات کو خاطر میں نہیں رکھتے،

باب ۱
بازاری قدر
طلب و رسد

وہ تو محض بازار کے لیے اشیا تیار کرتے ہیں۔ اور تیار کردہ اشیا کی اتنی کثیر مقدار ان کے ہاتھ میں ہوتی ہے کہ ان میں سے کسی ایک اکائی کی اہمیت ان کے نزدیک صفر ہوتی ہے۔ وہ بغیر کسی رکاوٹ کے اپنی ساری اشیا بازار میں بھیج دیتے ہیں۔ اس میں شک نہیں کہ اگر پیداوار کی مقدار حقیقت میں بہت کثیر ہو اور اتنی کثیر ہو کہ ان سے خریداروں کو اختتامی افادہ صفر حاصل ہوتا ہے، تو فروشندے ممکن ہے کہ یہ غور کرنے کے لیے توقف کریں کہ آیا اس پیداوار کے ایک جزو کو وہ خود استعمال کر سکتے ہیں یا نہیں۔ مثلاً اگر سیب کے درخت کسی فصل میں کثرت کے ساتھ بار آور ہوں یہاں تک کہ سیب کی قیمت گھٹ کر بہت کم ہو جائے تو باغبان پہلے سے بہت زیادہ مقدار میں ان کو ذاتی طور پر استعمال کر سکتا ہے۔ لیکن کوئی رسد جو محنت سے تیار کی گئی ہو اور فروخت کرنے کی غرض سے تیار کی گئی ہو، اتنی زیادہ مقدار میں نہیں ہوتی کہ اس کی بنا پر قیمت گھٹ کر صفر رہ جائے۔ اور اگر کبھی سوءِ اتفاق سے قیمت میں بہت بڑی حد تک کمی ہو جائے تو بھی فروشندوں کا ان کو اپنی ذات کے لیے استعمال کرنے کا جو اثر ہو گا وہ اس قدر خفیف ہو گا کہ اس کو نظر انداز کیا جا سکتا ہے۔ عام صورت یہ ہے کہ تقریباً تمام رسد بازار میں ہمیشہ کے لیے بغرض فروخت پیش کر دی جاتی ہے۔

155 اگر اشیا، اس طرح ہاتھ آئیں کہ ان کے فروخت کرنے یا ان کا مبادلہ کرنے کا خیال شروع ہی سے نہ ہو تو یہ صورت جداگانہ ہو گی۔ اگر ان اشیا کی قلیل مقداروں میں آسمان سے بارش ہو تو ان کی قیمتوں پر خریداروں کے افادے کا جتنا اثر پڑے گا اسی قدر فروشندوں کے افادے کا بھی پڑے گا۔ ہم یہ تصور کر سکتے ہیں کہ قدیم زمانے میں یعنی مبادلہ اور تقسیم عمل کے نظام کے ترقی پانے سے پیشتر کے زمانے میں ان ہی بظاہر سیدھے سادے مگر حقیقت میں پیچیدہ حالات کے تحت غیر منظم مبادلات وقوع پذیر ہوتے تھے۔ مگر یہ مبادلات یا تو افادہ کے بہت ہی مبہم احساس کے ساتھ ہوتے تھے یا رسم و رواج کے اثر کے تحت ہوتے تھے جن کی بنا پر مبادلہ کے حقیقی شرائط طے پاتے تھے۔ وحشی اقوام میں جو مبادلات بے قاعدہ طور سے ہوتے تھے ان کے عمل پر افادہ مختتم کے نقطۂ نظر سے بہت کم روشنی پڑتی ہے۔

بازاری قدر طلب و رسد

بایں ہمہ موجودہ زمانے میں ایسی بھی چند مثالیں ملتی ہیں جن میں مبادلہ پر فروشندوں کے افادہ کا اثر پڑتا ہے۔ جب کوئی عمدہ قدیم تصویر یا مال منقولہ متروکہ بازار میں آتا ہے تو اس کی قیمت کا دار و مدار بہت کچھ اس دلبستگی اور جاذبیت پر بھی ہو سکتا ہے جو کہ اس کا مالک اس کے لیے محسوس کرتا ہے۔ اس قسم کی اشیا کی قیمت جن کی رسد محدود ہے اور غیر معمولی حیثیت رکھتی ہے بہر صورت بیشتر غیر معین سی ہوتی ہے؛ اس لیے کہ ان کے خریدار بہت کم ہوتے ہیں اور ان کی مانگ غیر مسلسل ہوتی ہے۔ ان کی قیمت اس واقعے کی بنا پر اور بھی زیادہ غیر متعین رہتی ہے کہ فروشندہ (یا فروشندے) ان اشیا کے چند نمونوں کا ذخیرہ رکھتے ہیں۔ یہ بات ان مکانات کے بارے میں بھی صادق آتی ہے (اگرچہ کسی قدر کم درجہ تک) جو انفرادی ذوق و شوق کے مناسب و مطابق ہوتے ہیں۔ ایک معمولی مکان جو متعدد دوسرے مکانوں کے نقشے کی طرح بنایا جائے بازار میں قیمت کی تقریباً اسی شرح پر اٹھتا ہے جس پر کہ دوسرے اسی قسم و نوعیت کے مکان فروخت ہوں گے۔ لیکن اگر کوئی عجیب و غریب وضع کا مکان تعمیر کیا جائے جو محض بنانے والے کے وہمی ذوق کو پورا کرے تو اس کی قیمت بھی دوسروں کی قیمت سے نرالی ہوگی۔ یہ مکان کس قیمت پر فروخت ہوگا اس کا دار و مدار نہ صرف اس مروجہ قیمت پر ہو سکتا ہے جو کہ اس قسم کے مکانوں کی قبولیت کے لحاظ سے (یعنی خریداروں کے نقطۂ نظر سے) بازار میں ہوگی بلکہ اس دلبستگی و انس پر بھی ہو سکتا ہے جو مالک کو اس خاص وضع کے مکان سے ہوگی۔

باب دوازدہم

تخمین

156

(۱) تخمین کا اساسی اثر تغیرات کو کم کرتا ہے۔ (۲) ''مستقبلات'' کا کاروبار قیمت کے تغیرات کو گھٹا دیتا ہے۔ (۳) مبادلات؛ معیاریت۔ (۴) تخمین کی خرابیاں: جوا؛ غیر پیدا آور محنت۔ (۵) تمسک کے صرافے کی تخمین کی خرابیاں۔

۱۔ تخمین کے مظاہر اپنا تعلق بازاری قیمتوں کے تصفیہ و تقرر سے قائم کر لیتے ہیں؛ اب تخمینی کاروبار کے اچھے اور برے پہلوؤں پر مزید روشنی ڈالی جا سکتی ہے۔

تخمین کی اصطلاح متعدد معنوں میں استعمال ہوتی ہے؛ بالعموم اس کے معنی یہ لیے جاتے ہیں کہ ایسے اشخاص کی جانب سے اشیا کی خرید و فروخت کرنا جن کا پیشہ کاروبار نہیں ہے بلکہ وہ کوئی دوسرا پیشہ رکھتے ہیں ــــ بالفاظ مختصر ''اغیار کا بازار میں کبھی کبھار آن کر حصہ لینا''۔ لیکن وہ اتنی ہی عمومیت کے ساتھ اس معنی میں بھی استعمال ہوتی ہے: ''ایسے اشخاص کی جانب سے خرید و فروخت ہونا جو ایک ہی شے یا متعدد اشیا کا کاروبار کر کے ذریعہ آمدنی پیدا کرنا یا کثیر نفع حاصل کرنا چاہتے ہوں، یعنی یہ وہ اشخاص ہیں جو ''پیشہ ور تخمین'' کہلاتے ہیں''۔ لیکن اس گروہ کو بعض اوقات ''باقاعدہ اور حقیقی سوداگروں'' سے، مثلاً گیہوں کے تاجر یا روئی کے اڑھتیے سے ممیز قرار دیا جاتا ہے، جو ایک ہی شے کی سال بھر تک خرید و فروخت کرتا رہتا ہے؛

باب ۱۱ تخمین

اور ان اشخاص کے مابین ایک مستقل بیچ والے کی حیثیت رکھتا ہے جو اس کی خرید و فروخت کرنا چاہتے ہیں۔ ان مختلف و متعدد قسم کے اشخاص کے مابین متعدد غیر محسوس یا موہوم سے مدارج ہیں، ان سب کا عمل بازاری قیمت کو متعین کرنے میں اثر رکھتا ہے، اور ان سب کا عمل کم و بیش تخمینی کاروبار کی نوعیت رکھتا ہے۔

تخمین کا اساسی اثر رسد و طلب کے توازن کے قیام کو ترقی دینا ہے۔ تخمین کا رجحان یہ ہے کہ وہ روزمرہ کی بازاری قیمتوں کو موسمی بازاری قیمت کے مطابق بناتی ہے؛ اور موسمی بازاری قیمت کو اس طرح مقرر کرتی ہے کہ اس کی بنا پر پوری موسمی رسد فروخت ہو جائے۔ جو اشخاص محنت شاقہ اٹھا کر موسمی رسد کا تخمینہ قائم کرنے میں مہارت پیدا کر لیتے ہیں، اور اتنے تجربہ کار اور ہوشیار ہو جاتے ہیں کہ قیمت پر ایک مقررہ رسد کے اثر کا پختگی اندازہ کر سکتے ہیں، اگر وہ تخمین کریں تو ان کے متعلق اس کا قرینہ ہوتا ہے کہ وہ زر کمائیں۔ وہ اس وقت کوئی شے خریدتے ہیں، جبکہ دوسرے اشخاص اس شے کو اس قیمت سے کم پر فروخت کریں جس کی ضمانت بازار کے حالات کرتے ہیں؛ اور اس وقت کوئی شے فروخت کر دیتے ہیں جبکہ دوسرے اس قیمت سے زیادہ کی بولی بولتے ہیں جس کی ضمانت بازار کے حالات کرتے ہیں۔ 157

اس قسم کے ماہر تجربہ کار اور ہوشیار تاجروں کے مابین خرید و فروخت کی حد تک بازار کے کاروبار جتنے زیادہ محدود رہیں گے، اسی قدر اس کا قرینہ زیادہ ہوگا کہ ہر ایک قیمت، سرعت و سہولت کے ساتھ قائم ہو جائے اور قیمت میں اسی قدر کم تغیرات ہوں۔ چونکہ آنے والی رسدوں کی مقداروں اور طلب و صرف کے حالات کے متعلق صحیح علم ہونا ناممکن ہے، اس لیے ماہر ترین تاجروں کے مابین بھی اندازے اور صحیح رائے کے متعلق فرق و اختلاف ہمیشہ ہوگا۔ چنانچہ قیمت میں تغیرات ہوں گے: قیمت کبھی بڑھے گی کبھی گھٹے گی، اور کبھی غیر متوقعہ نقصانات اور کبھی غیر متوقعہ منافع یعنی "تخمینی" نفع و نقصانات ہوں گے۔ لیکن "تخمین" کا عام اثر تغیرات کو گھٹانا اور مبادلہ و صرف کی ہموار رفتار کو ترقی دینا ہے۔

تغیرات کی یہ تقلیل نہ صرف عام صارفوں کے لیے مفید ہے، بلکہ ان صناعوں کے حق میں بھی فائدہ رساں ہے جن کو عام کاروباری اصطلاح میں "اشیائے خام کے

باب ۱۱ تخمین

صارف، کہا جاتا ہے: مثلاً گیہوں کے آخری صارفوں کا جہاں تک تعلق ہے، وہاں تک قیمت کو شروع ہی سے اور صحیح طریقہ پر متعین کر دیا جائے تو رسد موجودہ سے بہت زیادہ یکسانیت کے ساتھ استفادہ کیا جا سکتا ہے۔ اگر فصل کی مقدار کم ہو تو صرف میں کسی حد تک تخفیف کرنا ناگزیر ہے؛ اور بہتر یہ ہے کہ یہ کمی پورے موسم پر پھیلا دی جائے! جتنی زیادہ سرعت کے ساتھ اور جتنی زیادہ صحت کے ساتھ قیمت میں اضافہ ہوگا اتنا ہی زیادہ اس نتیجہ کا امکان قوی ہوگا۔ اس کے برعکس، کثیر المقدار فصل کو تمام موسم کے دوران میں کم قیمت پر فروخت کرنا، اس کی نسبت بہتر ہوگا کہ موسم کی ترقی کے ساتھ ساتھ بتدریج قیمت کم کی جائے۔

اس معاملے میں تخمین کا جو اچھا اثر پڑتا ہے، اس کو قدیم زمانہ کے تجربات سے تمثیلاً بیان کیا جاتا ہے، جبکہ غذا کی قیمت میں وسیع تغیرات عام طور سے ہوتے تھے۔ موجودہ حالات کے تحت جبکہ رسد کے بڑے بڑے رقبوں کے مابین ریلوں اور دخانی جہازوں کی سہولت کی وجہ سے مقابلہ ہوتا ہے، اکثر اشیائے خورونوش وخام کی رسد میں اچانک اور غیر متوقعہ تغیرات بہت کم بلکہ شاذ ہی ہوتے ہیں؛ اگر کسی ایک ملک یا خطہ ملک میں فصل خراب ہو تو اس کا اثر دوسرے ملک یا خطہ ملک کی عمدہ فصل کے ذریعے سے زائل کر دیا جا سکتا ہے۔ یہ سچ ہے کہ موسمی رسدوں میں تغیر ہوتا ہے، اور ان کے اثرات کے تحت قیمتیں بڑھتی گھٹتی رہتی ہیں؛ تاہم یہ تغیرات بہت شاذ ہی وسیع وعظیم ہوتے ہیں: لیکن ایسے حالات میں، جیسے کہ اٹھارھویں صدی کے قبل محدود جغرافی تقسیم عمل کے تحت پائے جاتے تھے، عظیم تغیرات روزمرہ کا تجربہ تھے۔ اس وقت کوئی ضلع یا شہر اپنی غذا جس رقبہ سے حاصل کرتا تھا وہ رقبہ بہت محدود ہوتا تھا: اگر فصل کم ہوئی تو 158
اس کے معنی رسد کی قلت کے تھے، اور اس قلیل رسد کے مطابق صرف میں بھی کمی کرنا لازمی تھا؛ تاجر یا مخمن یا دلال، جو اس رسد کو حاصل کرتے تھے، اور اس کے معاوضے میں فوراً اعلیٰ قیمت طلب کرتے تھے، اس قسم کا ناگزیر تطابق پیدا کرتے تھے اور موجودہ ذخیرہ سے بہت زیادہ یکسانیت کے ساتھ استفادہ کا موقع بہم پہنچاتے تھے! قدیم علمائے معاشیات نے ان سب امور پر بحث کی اور اس بحث مباحثہ نے ان کی رہبری اس جانب کی کہ مخمنوں کی سرگرم مدافعت کی جائے اور تخمین کے خلاف جو قوانین بنائے گئے تھے ان کو

باب ۱۱ تخمین

مذموم قرار دیا جائے۔ بہت اغلب ہے کہ تخمین کی انھوں نے جو مدافعت کی وہ بہت زیادہ حد سے آگے بڑھ گئی ہو! مقابلہ نہ تو کاشت کاروں سے پیداوار خریدنے کے عمل میں مخمنوں اور تاجروں کے مابین لازمی طور سے ہوتا تھا، اور نہ صارفوں کو مال فروخت کرنے میں؛ غرض مخمنوں کو جو نفع حاصل ہوتا تھا اس میں کاشت کاروں اور صارفوں دونوں کی جہالت و غفلت کی وجہ سے بہت کچھ اضافہ ہو جاتا تھا: اور اس طرح بظاہر وا بھی حد سے زیادہ خیال کیا جا سکتا تھا۔ اس ابتدائی اور قدیم دور کے تفصیلی حالات ہمیں بہت کم معلوم ہیں، بلکہ ہم اپنے زمانے کے تجربات کی بنا پر جو نتائج و خیالات قائم کرتے ہیں انھی کے مطابق اس زمانے کے متعلق بھی قیاسات کر لیتے ہیں۔ بایں ہمہ اغلب یہ ہے کہ اس قدیم زمانے میں بھی تخمین کا اثر زیادہ تر تغیرات کو گھٹانا اور صرف کی شرح کو مناسب طریقے پر تبدیل کرنا تھا۔ یہ امر یقینی ہے کہ وسیع بازار، صحیح اطلاعات، اور سرگرم مقابلہ کے موجودہ حالات کے تحت تخمین کا یہی رجحان ہے۔

موجودہ زمانے میں اشیا کے ذخیرے کو تازہ اور ٹھنڈا رکھنے کا جو طریقہ نکلا ہے اس نے ایسے کاروبار کے اثر کے تحت جو لازمی طور سے تخمینی ہے، رسد کی ٹھیک اسی قسم کی مساویانہ تقسیم کی جانب رہبری کی، چنانچہ بازار میں میوہ، انڈا اور مچھلی گلی سڑی حالت میں اور بے قاعدہ مقداروں میں نہیں آتی۔ اگر کسی وقت رسد کی مقدار کثیر ہو تو تاجر بہ سہولت اس کا ذخیرہ قائم کر لیتے ہیں، اور جس زمانہ میں رسد کی مقدار گھٹ جاتی ہے اس کو نکال کر فروخت کر دیتے ہیں۔ قیمتوں کی سطح بہت زیادہ ہموار ہو گئی ہے، اور بحیثیت مجموعی تاجروں کے منافع میں کمی ہو گئی ہے۔ تاجروں کے لیے جوکھم اور خطرات بہت گھٹ گئے ہیں، اور قوم کو اپنی سب مطلوبہ ضروریات درمیانی تاجروں کی خدمات کا کمتر معاوضہ ادا کرنے پر بہم پہنچ جاتی ہیں۔

۲۔ قیمت کے تغیرات کو گھٹانے اور خطرات کو تقسیم کرنے کا عمل "مستقبلات"
159 کے کاروبار کے عمل سے ترقی پاتا ہے۔ "مستقبلات" کے کاروبار کے عمل سے "تخمین" کی اصطلاح خاص طور سے منسوب کی جاتی ہے۔ اشیا کی خرید و فروخت نہ صرف فوری حوائج یا بہم رسانی کے لیے کی جاتی ہے، بلکہ وعدہ پر یعنی "مستقبل" کی بہم رسانی کے لیے بھی کی جاتی ہے۔ ایک شخص، مثلاً، ایک تاجر، جو گیہوں کی کسی مقدار کو کسی قیمت پر فروخت

باب ۱۱ تخمین

کرکے مستقبل کے کسی زمانہ میں خریدار کو اس کی بہم رسانی کا ذمہ لے، اس کے لیے یہ ضروری نہیں ہے کہ فروخت کردہ گیہوں اس کے قبضہ و تصرف میں ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ جدید بازاروں میں اس قسم کا جو کاروبار طے پاتا ہے، اس میں عام طور سے یہی دیکھا جاتا ہے کہ گیہوں فروشندے کے قبضہ و تصرف میں نہیں ہوتا، تاجر مستقبل کے ظنی امکانات کے متعلق اندازہ قائم کرلیتا ہے اور ان امکانات کے لحاظ سے مستقبل میں سامان مہیا کرنے کا ذمہ لے لیتا ہے۔ واقعہ یہ ہے وہ مستقبل کے لیے اپنے ذہن میں ایک تخمینی قیمت مقرر کرلیتا ہے اور نفع نقصان کو اسی قیمت کے فیصلے پر چھوڑ کر قسمت آزمائی کرتا ہے!۔۔۔ اس طرح خریدار کو کوئی خطرات برداشت نہیں کرنے پڑتے۔ اس قسم کے ضمانتی کاروبار میں جو فائدہ ہے وہ آسانی کے ساتھ معلوم کیا جاسکتا ہے: مثلاً ممکن ہے کہ آٹا پیسنے کی چکی کا مالک، مستقبل میں آٹا فروخت کرنے کے لیے ایک معاہدہ کرے، اور جب وہ کسی مقررہ قیمت پر مطلوبہ گیہوں خرید کرلیتا ہے تو پھر اس کے لیے قیمتوں کے اوتار چڑھاؤ کے خطرات باقی نہیں رہتے، اور وہ اپنی کامل توجہ آٹا بنانے کے کام میں صرف کرسکتا ہے۔[1]

چنانچہ اسی کا نتیجہ ہے کہ، پیداوار کے صرافوں کے قائم ہوجانے اور ان کے مختلف النوع کاروبار کی ترقی کے بعد سے، آٹا پیسنے کی چکیوں کے مالک پہلے کی نسبت بہت قلیل شرح منافع کے ساتھ اپنا کاروبار انجام دیر ہے ہیں۔ گیہوں اور آٹے کی قیمت کا فرق ان کے ایک مقررہ وزن کے لحاظ سے تیس یا چالیس سال قبل جتنا تھا

[1] ۔ اگر وہ مقررہ قیمت پر آٹے کو مستقبل میں فروخت کرنے کا معاہدہ بھی نہ کرے، بلکہ محض بازار کے لیے مسلسل آٹا تیار کرتا رہے، تب بھی اس طریقے سے وہ گیہوں کی قیمت کے تغیرات کے خطرات سے بچ سکتا ہے۔ جس وقت وہ آٹا پیسنے کے لیے گیہوں کی مقررہ مقدار خریدتا ہے تو وہ گیہوں کی یہی مقررہ مقدار مستقبل میں فروخت کرنے کا وعدہ کرسکتا ہے؛ اس کے بعد جوں جوں گیہوں کی قیمت میں اضافہ یا تخفیف ہوتی ہے اسکو کسی معاملے سے نقصان اسی طرح ہوتا ہے جس طرح کسی معاملے سے نفع ہوتا ہے۔ باقی قیمتوں کے تغیرات اس کو نہیں ستاتے: چنانچہ "قدامت پسند" چکی والوں میں عام طور سے یہی طریقہ رائج ہے۔ سوت کے صناع بھی اپنی خام روئی

باب ۱۱ تخمین

اس کی نسبت اب بہت کم ہے، اور اس حد تک عام مخلوق فائدہ میں ہے: مثلاً، جس وقت امریکا میں آٹا پیسنے کی صنعت، منیاپولس میں ابتداءً قائم ہوئی تھی (جہاں دریائے مسی سپی کے آبشاروں سے قوت حاصل کرکے اس کے اطراف واکناف کے زرخیز خطوں کے گیہوں کو پیس کر آٹا بنایا جاتا تھا)، چکی کے مالک کے لیے منافع کا امکان بہت زیادہ تھا؛ مگر اس کے لیے اس کا بھی امکان تھا کہ گیہوں کی قیمت کے تغیرات کی وجہ سے نقصان
160 برداشت کرنا پڑے۔ جیسے جیسے صرافوں میں ترقی ہوتی گئی، اور اس کے ساتھ ساتھ "مستقبلات" کے کاروبار کا طریقہ رائج ہوا، چکی کے مالک کو ان خطرات سے بچنے اور رہائی حاصل کرنے کا موقع ملتا گیا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ صنعت باقاعدگی کے ساتھ منظم ہوگئی، اور اس کو بڑے پیمانہ پر باقاعدہ ترقی دینے میں اور آٹے کی قیمت کو ارزاں کرنے میں بہت بڑی مدد ملی۔ اس میں شک نہیں کہ ایجادات و اصلاحات کا بھی اس ترقی و ارزانی میں بہت بڑا حصہ تھا؛ لیکن بازار کے خطرات کی کمی گیہوں اور آٹے کی اضافی قیمت کو گھٹانے میں بہت اہم حصہ رکھتی تھی۔ تجارت اور صنعت دونوں میں کاروبار بیمانۂ کبیر کی ترقی نے، اگرچہ ان افراد کے منافع میں اضافہ کردیا ہے جو بڑے پیمانہ پر کاروبار انجام دینے کی قابلیت رکھتے ہیں؛ لیکن اس کے ساتھ ساتھ قیمت خرید اور قیمت فروخت کے فرق کو بہت گھٹا دیا ہے، اور اس طرح عام مخلوق کے استعمال کے لیے اشیا کو ارزاں بنانے کا وہ موجب ہوئی ہے۔

تاجر یا محمن، جس نے "مستقبل" پر بہم رسانی کے لیے مال فروخت کیا ہے، اس کو بالعموم کاروبار کے سب خطرات خود ہی برداشت نہیں کرنے پڑتے، ممکن ہے کہ وہ مستقبل سربراہی کے لیے اشیا کی کل مقدار یا اس کا ایک جزو، بہت جلد دوسرے تاجر سے خرید کرلے، اور یہ دوسرا تاجر کسی تیسرے تاجر کو کاروبار کا ایک جزو تفویض کردے، وقس علیٰ ہذا۔ کسی ایک معاملے کے لیے محض ایک ہی شخص بازار کے تغیرات کی رفتار کا اندازہ قائم کرنے کا عمل نہیں کرتا؛ خود تاجروں اور سوداگروں کے مابین ہمیشہ خرید و فروخت کا عمل جاری رہتا ہے: چنانچہ خطرات، منافع اور نقصانات

بقیہ حاشیہ صفحہ گزشتہ۔ کی خریداریوں میں اسی طرح اپنے کو نقصان سے محفوظ کرنے کے عمل کی جانب روز بروز زیادہ مائل ہیں۔

باب ۱۱ تخمین

ان سب پر تقسیم ہوتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہے کہ ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ کوئی ایک تاجر یا کوئی ایک شخص کسی موسم میں کمترین قیمت پر اشیا خریدے، اور سب سے اعلیٰ قیمت پر ان کو فروخت کرے! ـــ اور اس طرح بیشترین ممکنہ فائدہ حاصل کرے۔ یا یہ کہ کوئی ایک تاجر موسم کی بیشترین قیمت پر سامان خریدے اور موسم کی کمترین قیمت پر اس کو فروخت کرے! ـــ اور اس طرح نقصان برداشت کرے۔ ہر تاجر کو نقصان بھی برداشت کرنا پڑتا ہے اور منافع بھی حاصل ہوتا ہے۔ بحیثیت مجموعی اگر تاجر ہوشیار اور تجربہ کار شخص ہو تو اس کو نقصان کی نسبت منافع زیادہ ہوگا۔ ممکن ہے کہ ایک موسم میں اس کو نقصان ہو، اور دوسرے موسم میں اس کی تلافی ہو جائے اور انجام کار اس کو ایک پیشہ ورانہ آمدنی، مستقل طور سے وصول ہوتی رہے۔ اگر اس قسم کے کاروبار کو انجام دینے کی اس میں غیر معمولی استعداد و صلاحیت موجود ہے، تو یہ بھی ممکن ہے کہ اس کو بالالتزام منافع ہی حاصل ہو! اور بڑے بڑے کاروبار سے معقول نفع ملے، جس سے وہ ایک متمول شخص بن جائے۔

۳۔ جب دور افتادہ بازاروں کے لیے، اور منتشر خریداروں کے لیے اشیا بڑے پیمانے پر تیار کی جاتی ہیں، اور تقسیم عمل میں درمیانی اشخاص کا وجود بحیثیت ملانے والی کڑیوں کے ضروری ہو جاتا ہے، تو یہ امر ناگزیر ہے کہ درمیانی اشخاص اپنے 161
کاروبار کی بسہولت انجام دہی کے لیے ایک دوسرے سے قریب رہنے کا انتظام کریں؛ سڑک کا کونہ گوشہ بھی ان کے باہم مل کر بات چیت کرنے کے مقام کی حیثیت سے کام دے سکتا ہے۔ ایک ہی قسم کی اشیا کے تاجر کسی مقررہ کوچہ میں ایک دوسرے سے متصل رہ کر کاروبار کرتے ہیں، چنانچہ ہر بڑے شہر میں خشک اشیا کی دوکانیں ایک سڑک پر ہوتی ہیں: ظروف، جوتوں اور چرم اور اسی طرح دوسری اشیا کی دوکانوں کی مختلف اور جدا جدا سڑکیں ہوتی ہیں۔ جب ایک آباد اور خوش حال ملک میں اشیا کثیر تعداد میں تیار کی جاتی ہیں، اور ان کے کاروبار میں اشخاص کی ایک کثیر تعداد شریک ہوتی ہے، تو ایک بازار یا صرافہ یا مقام مبادلہ یعنی ایک کمرہ یا عمارت جہاں سب تاجر مقررہ اوقات میں جمع ہو کر باہم معاملات طے کرتے ہیں، قائم ہو جاتا ہے۔ اس کے لیے چند قواعد و ضوابط بنا لیے جاتے ہیں اور ان کے تحت بڑے بڑے

باب ۱۱ تخمین

کاروبار کثیر مقدار میں ایک جنبش قلم یا اشارہ سر سے فوراً طے پا جاتے ہیں؛ اور ان کا تحریری عمل کاغذ کے پرزوں پر چند اعداد اور دستخطوں کے ساتھ ہوتا ہے۔ صرافوں میں حقیقی کاروبار اکثر صرف دلال انجام دیتے ہیں جو درمیانی اشخاص کے مابین درمیانی اشخاص کا کام انجام دیتے ہیں؛ وہ محض بطور گماشتوں یا ایجنٹوں کے کام کرتے ہیں اور خرید و فروخت پر جو کمیشن ملتا ہے اسی پر ان کی گزر اوقات ہوتی ہے (بالعموم اس کی شرح بہت غیر معمولی طریقہ پر تقلیل ہوتی ہے)۔ وہ ہر شخص کے لیے خرید و فروخت کا کام انجام دیتے ہیں جو ان کے ذریعہ سے اس کو انجام دینا چاہیے۔

صرافوں میں کاروبار کو بسہولت انجام دینے میں اس طرح بھی مدد ملتی ہے کہ جن اشیا کا کاروبار کیا جائے، ان میں مختلف معیار مقرر کر دئے جائیں: مثلاً، خوبیوں اور صفات کے لحاظ سے ان کے مختلف درجے قائم کر دئے جائیں یا ان کو مختلف ابواب میں تقسیم کر دیا جائے۔ اس عمل سے قابل بیع و شریٰ اشیا کی خوبیوں کے متعلق سب نزاعات ختم ہو جاتے ہیں: چنانچہ شیکاگو کے بازار میں جب غلہ بغرض فروخت آتا ہے، تو سرکاری ناظر اس کا امتحان کرتے ہیں، اور خوبیوں کے لحاظ سے ان کے مختلف درجے — یعنی، درجہ اول، درجہ دوم، درجہ سوم، وغیرہ، مقرر کرتے ہیں؛ اس کے بعد جب گیہوں کے کسی خریدار کو غلہ وصول ہو جاتا ہے، تو اس کو اور فروشندے کو یہ دریافت کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی کہ آیا اس میں مقررہ خوبیاں موجود ہیں یا نہیں علاوہ ازیں بالاگودام (غلہ)[a] کے صرف مصدقہ رسائد جن پر غلہ کے مدارج درج ہوتے ہیں، خریدار کے حوالہ کر دئے جاتے ہیں اور معاملہ طے پا جاتا ہے۔ ہر شے کو جو خوبیوں کے لحاظ سے ہم جنس ہو، اور جس کو آسانی کے ساتھ مختلف اور ممیز درجوں میں تقسیم کیا جا سکتا ہو، اقل ترین مزاحمت و نزاع کے ساتھ خرید و فروخت کیا جا سکتا ہے۔ غلہ، اسی قسم کی اشیا کی ایک عام مثال ہے، روئی بھی اسی قسم میں داخل ہے؛ اس لیے کہ اس کی خوبی کے ایسے مدارج قائم کئے جا سکتے ہیں کہ ہر درجہ میں یکسانیت ہو۔ اون کے بکثرت انواع و اقسام ہوتے ہیں اس لئے اسکی تخمینی خرید و فروخت اتنی سرعت کے ساتھ انجام نہیں پا سکتی۔ لوہے کی قسموں کے معیار مقرر کرنے کی کوشش کی گئی ہے، اور

[a] Grain Eleuators

باب ۱۱ تخمین

انگلستان میں ہم سرکاری طور پر درجہ بندی کرنے کا قاعدہ موجود ہے، جس کے تحت وہاں بڑے بڑے کاروبار طے پاتے ہیں؛ لیکن ریاستہائے متحدہ امریکا اور برّ اعظم یورپ میں لوہے کا کاروبار اس طریق پر ابھی عام طور سے رائج نہیں ہوا ہے۔ 162

۴۔ پیشہ ورانہ تخمینی کاروبار کے جو فوائد ہیں ان کے مقابلے میں شدید نقائص پیش کئے جاتے ہیں۔ جن سہولتوں کی بنا پر تخمینی کاروبار سے عمدہ نتائج پیدا ہوتے ہیں، انھی سے ان نقائص کا امکان پیدا ہوتا اور ان میں اضافہ ہوتا ہے۔

جب ایک شے کے مختلف معیار ایک مرتبہ مقرر کر دئے جاتے ہیں، تو ایک نیا امکان پیدا ہوتا ہے؛ ہر کس و ناکس اس کا کاروبار کر سکتا ہے۔ عام طور سے جو شخص اشیا خریدتا ہے اس کے لیے ضروری ہے کہ ان کے متعلق کچھ معلومات حاصل کرے۔ اس کے لیے یہ جانچنا ضروری ہے کہ جو شے اس کو دی جا رہی ہے، آیا وہ اچھی ہے یا بری؟ خریدنے کے قابل ہے یا نہیں؟ لیکن ایسے صرافوں میں جہاں اشیا کے درجے سرکاری طور سے مقرر کئے جاتے ہیں، اس قسم کے سوالات نہیں پیدا ہوتے۔ صرف موجودہ اور آئندہ قیمت کا لحاظ کرنے کی ضرورت پڑتی ہے۔ ہر شخص کسی شے کو، اگر اس کی موجودہ قیمت کو کم خیال کرے خرید سکتا ہے؛ یا اگر وہ اس کی قیمت زیادہ خیال کرے تو فروخت کر سکتا ہے۔ چنانچہ اس قسم کی خرید و فروخت بہت بڑے پیمانے پر ایسے اشخاص کی کثیر تعداد کرتی ہے جن کے قبضہ و تصرف میں نہ تو اشیائے خریدکردہ یا فروخت کردہ ہوتی ہیں، اور جو نہ ان کو اپنے قبضے میں لانے کی خواہش رکھتے ہیں؛ اور جن کی واحد فکر و خواہش قیمت کے تغیرات سے فائدہ اٹھا کر نفع کمانا ہوتی ہے۔ واقعہ یہ ہے کہ یہ اشخاص اشیا کی مستقبل قیمت پر شرط بدتے یا بازی لگاتے ہیں؛ اور اس معاملہ میں اسی طرح کی قماربازی کرتے ہیں، جس طرح کی قماربازی تاش میں اور گھڑدوڑ میں ہوتی ہے۔ ان کے کاروبار کی شکل بظاہر صرافے کے دوسرے اشخاص کے کاروبار کی سی ہوتی ہے۔ دلالوں کو ان "بیرونی اشخاص" سے صرافہ میں خرید و فروخت کرنے کی فرمائشیں وصول ہوتی ہیں اور یہ مقررہ وقت پر سامان پہنچانے کے لیے ذمہ دار قرار پاتے ہیں؛ پھر یہی اپنے

باب ۱۱ تخمین

طور پر اپنے گاہکوں پر اسی قسم کی ذمہ داری عائد کرتے ہیں۔ اس طرح گو یہ معاملات بظاہر مشہور صرافوں میں سے، مثلاً، غلہ اور روئی کے صرافوں کے کسی دوسرے معاملے سے مماثلت رکھتے ہیں؛ لیکن ان معاملات کے اکثر و بیشتر حصے ایسے ہوتے ہیں جن میں کوئی حقیقی کاروبار مقصود نہیں ہوتا: بلکہ صرف قیمت خرید و قیمت فروخت کے فرق سے فائدہ حاصل کرنا پیش نظر ہوتا ہے۔ کاروبار کو بہ سہولت و بہ سرعت انجام دینے کے لیے جو ذرایع و تدابیر اختراع و اختیار کئے گیے ہیں ان کو قمار بازی بہ پیمانہ کبیر کے کام میں لایا جا رہا ہے۔

یہاں ہمیں غیر پیدآور محنت کی مثال ملتی ہے۔ اس میں شک نہیں کہ تاجر درمیانی اشخاص، اور دلال مفید ہیں، اور ان کی محنت پیدآور ہے، خصوصاً جہاں تک کہ وہ تقسیم عمل کے ایک مکمل نظام کے تحت مبادلات میں سہولت پیدا کرنے کی خدمت انجام دیتے ہیں؛ لیکن یہ کہنا بہت مشکل ہے کہ اس قسم کے کام کے لیے ٹھیک کس قدر محنت فائدہ کے ساتھ دی جاسکتی ہے۔ اگر صرف ایسے تاجروں اور اہل معاملہ کی جماعت اس قسم کے کاروبار میں مصروف ہو جو باقاعدگی
163 اور تسلسل کے ساتھ اپنا وقت اور اپنی کوشش اس میں صرف کرے، تو ان کی تعداد خود بخود مطلوبہ کام کے مطابق منظم و مرتب ہو جائے گی؛ ٹھیک اسی طریقہ سے جس طرح کہ اطبا یا نجاروں کی تعداد حقیقی ضرورتوں کے مطابق منظم و مرتب ہو جاتی ہے۔ لیکن جہاں "ناجائز" تخمین بڑے پیمانے پر ہوتی ہے، وہاں دلالوں اور تاجروں کی تعداد، ان کے خدمات کی اس نئی طلب کے مطابق منظم ہو جاتی ہے!— نہ صرف تخمینوں کی محنت، بلکہ ان کے گماشتوں کی محنت بھی، غیر پیدآور ہے۔ اس سے قوم یا جماعت کی پیداوار میں کوئی اضافہ نہیں ہوتا۔ ریاستہاے متحدہ امریکا میں سب ممالک سے بڑھ کر اس طفیلیانہ جد و جہد کا وجود پایا جاتا ہے؛ اس لیے کہ یہاں وہ سب حالات، جو اس کے لیے موافق ہیں پائے جاتے ہیں: مثلاً— عمل کی تقسیم نہایت اعلیٰ درجہ کی ترقی یافتہ ہے، بازاروں اور صرافوں میں بڑے پیمانے پر کاروبار انجام پاتا ہے، اور آبادی نہ صرف خوش حال ہے بلکہ اولوالعزم اور بلند حوصلہ بھی ہے۔ امریکا کے اکثر باشندوں کے نزدیک "کاروبار" کا مفہوم

باب ۱۱ تخمین

محض "تخمینی قمار بازی" ہے۔

اس میں شک نہیں کہ "بیرونی" محض یا "عوام" تمام شوقین اور غیر پیشہ ور قمار بازوں کے مثل بحیثیت مجموعی نقصان اٹھاتے ہیں؛ اور ان میں سے اکثروں کو انجام کار انفرادی طور پر نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔ لیکن جو اشخاص پیشہ کے طور پر اس کاروبار کو انجام دیتے ہیں، اور جو نہایت ہوشیار اور تجربہ کار ہوتے ہیں، اول الذکر طبقہ کی نسبت قیمتوں کی ممکنہ رفتار کو زیادہ بہتر جانتے ہیں: چنانچہ وہ، جو خرید و فروخت کرتے ہیں، اس سے ان کو فائدہ ہوتا ہے، اور بحیثیت مجموعی ان کو ایک مستقل آمدنی حاصل ہوتی ہے۔ بعض اوقات کوئی قابل اور خوش قسمت شخص صرافہ میں کاروبار شروع کرتا ہے تو کامیابی اس کا استقبال کرتی ہے، اور وہ بہت کچھ کما لیتا ہے۔ اس کی کامیابی دوسروں کے لیے موجب ترغیب بنتی ہے، اسی طرح جس طرح کہ قرعہ اندازی میں کسی کے ہاتھ کوئی بڑا انعام لگ جانے سے قرعہ اندازی کی ترغیب ہوتی ہے۔ تخمینی کاروبار کرنے والے اشخاص کے لیے نقصانات کے امکانات و مواقع اتنے ہی قوی ہوتے ہیں، جتنے کہ قرعہ اندازی کے ٹکٹ خریدنے والے اشخاص کے لیے بحیثیت مجموعی ہوسکتے ہیں؛ بلکہ تخمینی کاروبار میں یہ امکانات تقریباً یقین کا درجہ رکھتے ہیں۔

تخمینی قمار بازی کے نقائص جتنے قطعی اور یقینی ہیں، اسی قدر وضع آئین و قوانین کے ذریعے سے ان کو روکنا یا ان کا استیصال کرنا انتہائی مشکل چیز ہے۔ عام قانون ایسے کاروبار کو ممنوع قرار دیتا ہے، جس میں فروخت محض ظاہرداری کے لیے ہوتی ہے، اور جس میں یہ سمجھوتہ ہوتا ہے کہ اس معاملہ کی تکمیل اس فرق کی بنا پر کی جائے گی جو موجودہ اور مستقبل قیمت کے مابین ہوگا؛ لیکن مشکل یہ ہے کہ صرافوں میں جو کاروبار طے پاتے ہیں، ان کا ظاہری مقصد اشیا کی حقیقی بہم رسانی ہوتا ہے: چنانچہ اس پر اس عام قانون کا اطلاق نہیں کیا جا سکتا۔ بظاہر اس کا علاج یا اصلاحی تدبیر یہ ہوسکتی ہے کہ "مستقبلات" یا "وعدہ" کا کاروبار جس میں اشیا کی حقیقی بہم رسانی کے لیے مستقبل کی کوئی تاریخ مقرر کی جاتی ہے، اس کو ممنوع قرار دیا جائے؛ اس لیے کہ اسی قسم کے معاہدات کے سلسلے ہی میں قمار بازی کا کاروبار بالعموم وقوع پذیر

باب ۱۱ تخمین 164

ہوتا ہے۔ لیکن اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ مستقبل کی بہم رسانی کے معاہدات سے جو منافع قوم کو وصول ہوتے ہیں، وہ یک قلم موقوف ہو جائیں گے؛ اور اس وقت یہ سوال پیدا ہوگا، کہ اس طرح جو نقصان ہوگا آیا وہ نفع سے زیادہ نہ ہوگا؟ امریکا اور انگلستان کے علمائے معاشیات کا عام خیال یہ ہے کہ "وعدہ" کے کاروبار اور مستقبل کے معاہدات کو ممنوع قرار دینا مضر ہوگا؛ چنانچہ غلہ کی حد تک جرمنی میں اس خیال کو عملی جامہ پہنایا گیا ہے۔ بایں ہمہ تخمینی قمار بازی کے نقائص اس قدر عظیم ہیں کہ ان کو کم کرنے کی غرض سے کچھ خطرات برداشت کئے جا سکتے ہیں۔ قرعہ اندازی کے کھیلوں اور جوئے خانوں کو قانوناً ممنوع قرار دیا گیا ہے، اور گھڑ دوڑ میں بھی منظم اور باقاعدہ شرط بدھنے کے طریق کو روکنے کی قانون حتی الوسع کوشش کرتا ہے۔ علیٰ ہذا قمار بازی کی دوسری شکلوں کا استیصال کرنے کے لیے قانون جو کچھ کر سکے وہ مستحسن ہے۔ اس میں شک نہیں کہ سب سے زیادہ موثر علاج یہ ہوگا کہ تمام صنعتوں کے لیے ایک زیادہ بہتر اخلاقی معیار مقرر کیا جائے، اور قمار بازی کی سب قسموں کے خلاف عوام میں رائے پیدا کی جائے؛ لیکن دولت کی پرستش، سہل طریقوں سے زر کمانے کی تقریباً عام خواہش (خواہ زر دوسروں کو نقصان پہنچا کر ہی کیوں نہ کمایا جائے)، اور جائز و حقیقی کاروبار سے اس قسم کی تخمین کا قریبی تعلق و اتحاد،— یہ سب چیزیں مل ملا کر عوام کی رائے کو موثر بنانے میں مشکلات پیدا کرتی ہیں۔

۵۔ گزشتہ فصلوں میں جو کچھ کہا گیا، اس کا اطلاق عام طور سے تمسک کے صرافوں کے تخمینی کاروبار پر بھی ہوتا ہے۔ لیکن سوالات یہاں زیادہ شد و مد کے ساتھ ظاہر ہوتے ہیں، یہاں بھی فوائد کو نقصانات کے مقابلے میں پیش کرنا پڑتا ہے۔ یہ سچ ہے کہ غلہ اور روئی کے صرافوں میں جو فوائد حاصل کئے جاتے ہیں، ان سے یہ فوائد مختلف ہیں۔ یہ فوائد تغیرات کے کم ہونے سے یا بڑے پیمانے کے کاروبار میں سہولت پیدا ہونے سے نہیں رونما ہوتے بلکہ شغل اصل کی ترقی سے منتج ہوتے ہیں[1]؛ اور وہ حقیقی اور

[1] دیکھو باب ۶۔

باب ۱۱
تخمین

اہم فوائد ہیں۔ لیکن نقائص اس سے کچھ کم حقیقی نہیں ہیں! اور اسی قسم کے کاروبار میں شرکت کرنے کے لیے غیر معمولی سہولتیں موجود ہونے کی وجہ سے ان نقائص میں زیادتی ہو جاتی ہے۔ تمسک کے صرافہ میں تمسکات کے معیار باقاعدہ طور سے مقرر کیئے جاتے ہیں اور ان میں عجیب و غریب طریقے پر یکسانیت اور ہم جنسی ہوتی ہے۔ ایک انجمن سرمایہ مشترک یا مجلس تجارت کا تمسک کسی دوسری انجمن یا مجلس کے تمسک کے مماثل خوبی رکھتا ہے۔ اگر کسی شخص کے لیے غلہ یا روئی بغیر دیکھے خریدنے میں سہولت پیدا ہو گئی ہے، تو تمسکات اور دستاویزات کے خریدنے میں، اس سے بھی زیادہ سہولت ہے ــــ خواہ خریدار ان تمسکات کو جاری کرنے والی انجمن کے متعلق کچھ بھی معلومات رکھتا ہو یا نہ رکھتا ہو! اسی کے ساتھ تمسکات کی قیمتوں میں بہت جلد اور عظیم تغیرات ہوتے ہیں۔ ان کی ممکنہ رفتار کے متعلق جو رائے قائم کی جاتی ہے، اس کا حقیقی (یا ظاہری) دارومدار عام قوت تمیز، فیصلہ اور عام توقعات پر ٹھیک اسی قدر ہوتا ہے جس قدر کہ ماہرانہ معلومات پر۔ اسی بنا پر بازار کے اندر اور باہر کے اشخاص تخمینی کاروبار اتنی کثیر مقدار میں فی الفور انجام دیتے ہیں۔ اس میں 165
بھی مثل اشیا کے تخمینی کاروبار کی صورت کے "عوام" کاروبار کے بیشتر حصے میں نقصان اٹھاتے ہیں؛ پیشہ ور مخمن اور کاروباری اشخاص، عام مخلوق کی نادانی سے نفع کماتے ہیں۔ اس کی وجہ صرف یہی نہیں کہ وہ ان انجمنوں اور مجالس تجارت کے کاروبار کے توقعات سے جنھوں نے تمسکات جاری کیئے ہیں بہتر طریقہ پر واقف ہیں؛ بلکہ اس وجہ سے بھی کہ وہ انسانی فطرت کو جانچنے اور پہچاننے کی خاص طور سے مہارت رکھتے ہیں، اور ایک متزلزل اور مذبذب انسان کی کمزوریوں سے فائدہ اٹھانے میں تیز ہوتے ہیں۔ دائمی طور سے نقصانات برداشت کرنے کے باوجود بھی ایسے اشخاص کی کثیر تعداد صرافوں میں ٹڈیوں کی طرح امڈی چلی آتی ہے۔ امریکا میں خوش حال طبقے میں ایسے افراد بہت کم ملیں گے جنھوں نے تمسک کے تخمینی کاروبار میں کسی نہ کسی وقت کچھ حصہ نہ لیا ہو، اور اکثر اشخاص ایسے ہوں گے جو عادۃً تمسکات میں قمار بازی کرتے ہیں۔ اس قسم کے کاروبار کے بیشتر حصے کا صدر مرکز نیویارک کا تمسک کا صرافہ ہے، جو نہ صرف شغل اصل میں سہولت بہم پہنچانے والا

باب ۱۱ تخمین

دنیا کا سب سے بڑا ادارہ ہے، بلکہ دنیا کا سب سے بڑا کاروباری جواخانہ بھی ہے۔

اس صورت حال سے جو خرابی پیدا ہوتی ہے وہ محض یا زیادہ تر ناکام تخمینوں کے نقصانات سے نہیں پیدا ہوتی۔ ان کو جو نقصان ہوتا ہے اس کو دوسرے لوگ نفع کی شکل میں حاصل کرتے ہیں؛ اور ہم اس مقام پر ان کے نفع و نقصان سے بحث کرنا نہیں چاہتے۔ معاشی نقصان زیادہ تر غیر پیدآور اعمال میں دماغی اور طبعی قوت کے ضائع جانے سے پیدا ہوتا ہے۔ یہ زیان براہ راست صرف کردہ محنت، یعنی، دلالوں اور ذیلی کارندوں اور خود تخمینوں کی محنت، کے زیان کی نسبت بہت زیادہ ہوتا ہے؛ اس میں قوم کے اکثر ایسے افراد کی بد اطواری کی وجہ سے اضافہ ہو جاتا ہے، جو تخمین میں کوئی براہ راست بڑا حصہ نہیں لیتے۔ ہر قسم کی قمار بازی کے مثل یہ تضیعِ معقول اور سلیم الطبع طبقے کی توجہ مسلسل کام سے پھیر لیتی ہے جس پر عام خوشحالی کا دارومدار ہے؛ اخلاقی حیثیت سے بھی وہ کچھ کم نقصان رساں نہیں ہے بہر حال ہر لحاظ سے موجودہ زمانے کی سوسائٹی کی یہ سب سے بڑی خرابیوں میں سے ایک ہے۔

یہاں اس امر کا اقبال کرنا ضروری ہے کہ اب تک خرابیوں کا کوئی امید افزا علاج تجویز نہیں کیا گیا ہے۔ نیویارک میں بعض خرابیوں کو دور کرنے کے لیے اصلاحات تجویز کی گئی ہیں، جن میں ان قواعد کی نظر ثانی جو صرافوں نے اپنے لیے مقرر کئے ہیں
166 اہمیت رکھتی ہے۔ ان قواعد کی نظر ثانی کا یہ مقصد ہوگا کہ صرافہ کے اس عمل کو: جیسے "قیمتیں مصنوعی طریقے پر گھٹانا بڑھانا" "دکھاوے کے لیے تمسک فروخت کرنا تاکہ قیمت گھٹنے تو پھر خرید لیے جائیں" اور "محض دھوکا دینے کی نیت سے قیمتوں میں توڑ جوڑ کرنا" اس کو روک دیا جائے۔ لیکن اگر یہ سب فریب کاریاں روک بھی دی جائیں تب بھی اصلی اور بڑی خرابی باقی رہتی ہے۔ جرمنی میں اس سے زیادہ عام اور سخت علاج اور اصلاحی تدبیر کو یہ عمل لانے کی کوشش کی گئی: یعنی تمسک، کے کاروبار میں اشتہار و اشاعت لازمی قرار دی گئی، اور کتابوں میں کاروبار کرنے والوں کے نام اور کاروبار کی مقدار کا اندراج اور ان کتابوں اور رجسٹروں کا وقتاً فوقتاً معائنہ ضروری قرار دیا گیا۔ یہ توقع کی جاتی تھی کہ ان تدبیروں سے لوگ تمسک کی قمار بازی میں حصہ لینے سے اسی طرح باز رہیں گے

باب ۱۱ تخمین

جس طرح کہ اکثر لوگ مشتبہ نوعیت کے اعمال سے اس خوف سے باز رہتے ہیں کہ مبادا کوئی اُن کو ان اعمال میں مشغول دیکھ نہ پائے۔ اس قسم کے لزوم یا التزام کے متعلق امریکا میں یہ اعتراض کیا جائے گا کہ وہ کاروبار کے مقدس اسرار میں مداخلت کرتا ہے؛ اور یہ ایسا اعتراض ہے جو ہر قسم کی سرکاری نگرانی کے خلاف پیش کیا جاتا ہے! — تاہم یہ فی نفسہٖ کچھ بھی وزن یا اہمیت نہیں رکھتا۔ اس سے زیادہ سنجیدہ اور قوی اعتراض یہ ہے کہ جرمنی میں بندشیں عائد کرنے کا کوئی موثر نتیجہ نہیں نکلا۔ تمسک کی تخمین بہ لحاظ نوعیت و مقدار ویسی ہی رہی جیسے اس سے قبل تھی۔ اس کے جواب میں یہ کہا جا سکتا ہے، کہ ممکن ہے کہ ان بندشوں کو موثر طریقہ سے عائد کرنے کی دقتوں کی وجہ سے ایسا ہوا ہو۔ بہرحال کوئی واضح علاج جس پر براہ راست عمل کیا جا سکے، ذہن میں نہیں آتا؛ اگرچہ وہ خرابی حسب حال موجود ہے۔ بظاہر ایک علاج یہ ہے کہ تمام صنعتوں کی ایسی تنظیم کی جائے کہ ان میں باقاعدگی و استقلال پیدا ہو جائے، جس کی وجہ سے ان صنعتوں کے تمسکات وغیرہ کی قیمتوں میں تغیرات نہ ہونے پائیں گے اور یہ جوئے بازی خود بخود مفقود ہو جائیگی۔ لیکن اس پر عمل صرف اسی وقت کیا جا سکتا ہے جبکہ ترقی کا خون کیا جائے۔ عوام کے خیالات کی بہتر طریقہ پر تربیت کرنے سے "بیرونی" تخمین میں کمی ہو سکتی ہے، لیکن اس کا کیا علاج کہ خیالات کے ارتفاع کی رفتار بہت دھیمی اور سست ہے۔

167

باب دوازدہم

یکساں یا استقراری مصارف کے تحت قدر و قیمت

(۱) سیدھا سادہ مفروضہ: قطعی طور سے تغیر پذیر رسد، آزاد مقابلہ، استقراری مصارف؛ اس صورت میں قدر مصارف سے متعین ہوتی ہے۔ (۲) شکل کے ذریعہ سے توضیح۔ (۳) یہ اصول محض ایک رجحان کو ظاہر کرتا ہے کہ "سکونی" حالت میں کیا واقع ہوتا ہے نہ کہ "حرکی" حالت میں کیا واقع ہوتا ہے۔ (۴) بعض توضیحات و تمثیلات؛ رسد کی تغیر پذیری کبھی مکمل نہیں ہوتی بلکہ بالعموم اس کی راہ میں مزاحمت ہوتی ہے؛ فیشن کی وجہ سے طلب میں تغیرات؛ آزاد مسابقت کا کس حد تک دور دورہ ہے؛ شہرت و نیک نامی؛ قیمت بحساب مصارف سے اوپر قلیل حاصل زائد کے معنی کثیر المقدار منافعہ کے ہو سکتے ہیں۔

۱۔ گزشتہ باب میں قدر و قیمت کے تقرر پر اس مفروضے کے تحت بحث کی گئی کہ رسد معین تھی۔ رسد حقیقت میں کسی ایک دن یا ایک ہفتہ یا کسی مقررہ مدت یا میعاد کے لیے معین فرض نہیں کی گئی تھی؛ بلکہ پورے موسم یا پیدائش کے دور کے لیے معین خیال کی گئی تھی۔ لیکن زرعی اشیا کی حد تک بھی جنکی پیداوار موسمی ہوتی ہے، متعدد موسموں تک رسد میں تغیر و تبدل ہوتا رہتا ہے۔ دوسری اشیا کے لیے اکثر بہت خاصا اور بعض اوقات بہت سریع تغیر ہوتا ہے؛ جو مقدار تیار کی جاتی ہے اور بازار میں پیش کی جاتی ہے اس میں کم و بیش آسانی کے ساتھ تغیر ہوتا ہے۔ اب سوال یہ ہے کہ

باب ۱۲ یکساں استقراری مصارف کے تحت قدر و قیمت

رسد میں تغیرات کس طریقہ سے واقع ہوتے ہیں، اور کس طرح سے وہ اشیا کی قدر و قیمت پر اثر ڈالتے ہیں؟

ہم ابتداءً ایک نہایت سیدھی سادی مثال لیں گے اور پھر ایک اصول کو واضح کرنے کی غرض سے ایک انتہائی مفروضہ قائم کریں گے۔ رسد و طلب اور بازاری قدر کی گزشتہ بحث میں ابتداءً ایک بالکلیہ معین رسد فرض کی گئی تھی، اب دوسری انتہائی صورت فرض کی جا سکتی ہے: یعنی ـــ ایک ایسی رسد جو قطعاً تغیر پذیر ہو۔ فرض کرو کہ سادہ ترین حالات کے تحت اشخاص کی ایک بڑی تعداد ایک شے تیار کرتی ہے، فرض کرو کہ ان سب اشخاص میں باہم مقابلہ ہوتا ہے، اور یہ کہ ان میں سے ہر شخص شے کو تیار کرنے میں بآسانی حصہ لے سکتا ہے، اور اس کی پیدائش سے بآسانی دست کش ہو سکتا ہے۔ فرض کرو کہ سب اشخاص یکساں حالات کے تحت کاروبار شروع کرتے ہیں، اور کوئی شخص دوسرے کی نسبت زیادہ ارزاں طریقہ سے پیدائش نہیں کرتا۔ یہ شے بازار میں دائمی یا استقراری مصارف کے حالات کے تحت آئے گی، اور ایسی قیمت پر فروخت ہوگی جو ان مصارف[1] سے توافق و تطابق رکھتی ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ کسی موقع پر بھی اس کی قیمت براہ راست اس کی مقدار سے متعین ہوگی: یعنی ـــ اختتامی فروخت پذیری سے، جیسا کہ گزشتہ تین بابوں میں اس کا تجزیہ کیا گیا۔ لیکن اگر اس طرح مقرر کردہ قیمت اس کے مصارف سے زائد ہو تو اور زیادہ اشخاص کو اس شے کی پیدائش میں حصہ لینے کی ترغیب و تحریک ہوگی، جس سے رسد میں اضافہ ہو جائے گا اور قیمت گھٹ جائیگی۔ اگر کسی وقت اس کی قدر و قیمت اس کے مصارف سے کم ہو، تو چند اشخاص اس کی پیدائش سے دست کش ہو جائیں گے، جس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ رسد میں کمی ہو جائے گی اور قیمت میں اضافہ ہو جائے گا۔ کسی صنعت میں شریک ہونے کے لیے اور اس سے ہٹ جانے کے لیے جتنی زیادہ سہولت ہوگی، اتنا ہی زیادہ سرعت و یقین کے ساتھ 168

[1] مستقل یا استقراری مصارف کا مطلب یہی نہیں ہے کہ مصارف یکساں ہوں بلکہ یہ کہ مصارف، خواہ پیداوار زیادہ ہو یا کم، ایک ہی ہوں۔

باب ۱۲
یکساں حالت استقراری
مصارف کے
تحت قدروقیمت

رسد کو اس مقدار کے مطابق منظم کیا جا سکتا ہے جو ٹھیک مصارف پیدائش کی قیمت پر فروخت ہوگی۔ اگر رسد میں کامل تغیر پذیری فرض کی جائے تو قدر و قیمت کا مصارف سے تطابق مکمل ہوگا؛ اور وہ شے ہمیشہ ٹھیک اتنی ہی قیمت پر فروخت ہوگی، جتنے کہ اس کی پیدائش کے مصارف ہوئے ہوں۔

اب اس سے آگے بڑھنے سے قبل مصارف پیدائش کے مفہوم کی تشریح جیسا کہ یہاں اس کو استعمال کیا گیا، بہ نظر احتیاط ضروری ہے:— یہ اصطلاح تقریباً معمولی کاروباری مفہوم میں استعمال کی جاتی ہے، وہ اس خرچ کی طرف اشارہ کرتی ہے جو اصل دار کو اشیا بازار تک لانے کی غرض سے برداشت کرنا ضروری ہے۔ ان اخراجات میں سے ایک خرچ ادائی اجرت کی بابتہ ہے، اشیائے خام کی خریدی دوسری مد ہے۔ یہ سچ ہے کہ دوسرے اصل دار نے اس سے قبل مزدوروں کو ان اشیا کے تیار کرنے کے لیے اجرت ادا کی تھی: چنانچہ یہی تیار کردہ اشیا ہی خاص آجر متعلقہ کے ہاتھ فروخت کی گئیں۔ اسی بنا پر یہ کہا جا سکتا ہے کہ موخرالذکر نے ان دوسرے مزدوروں کو بھی بالواسطہ اجرت ادا کی۔ غرض مصارف پیدائش میں نہ صرف وہ اجرت شمار کرنی ضروری ہے جو مزدوروں کو براہ راست یا بالواسطہ ادا کی گئی ہو، بلکہ وہ معاوضہ اور صلہ بھی جو کہ آجر کو اس کی محنت اور اس کے وقت خرچ کرنے کے لیے ملتا ہے۔ اس معاوضہ کا شمار، مزدوروں کی محنت کے معاوضہ کے مثل، مروجہ بازاری معیاروں کے مطابق کرنا چاہیئے: یعنی —— یہ کہ اس قسم کے ایک مزدور یا آجر کو اس کی محنت کے صلے میں عام طور سے کیا ملے گا۔ اس کے علاوہ پیدائش میں جو اصل استعمال کیا جاتا ہے، اس کا سود بھی مصارف میں شمار کرنا چاہیئے، اور اس کو بھی مروجہ بازاری شرح کے مطابق شمار کرنا چاہیئے۔ اگر آجر اصل قرض لیتا ہے تو
اس کے لیے ضروری ہے کہ اس اصل کی مروجہ شرح سود ادا کرے، اگر وہ اصل کا مالک 169
ہے تو وہ یہ خیال کرتا ہے کہ اسی شرح پر دوسروں کو قرض دینے سے اصل کا کچھ معاوضہ مل جائے گا؛ اور وہ اپنے اصل کے سود کا ٹھیک اسی طرح لحاظ کرتا ہے جس طرح کہ خود اپنی محنت کے معاوضہ کا، —— یعنی، کوئی ایسی چیز جس کے لیے معمولی شرح پر کسی نفع کی توقع کی جا سکتی ہو۔ یہ معلوم ہوگا کہ زمین کے استعمال کے لیے جو لگان یا کرایہ ادا کیا جاتا ہے وہ

باب ۱۲
یکساں یا استمراری مصارف کے تحت قدر و قیمت

اس لاگت میں شامل نہیں کیا جاتا؛ اگرچہ ایک کاروباری شخص اپنے مصارف پیدائش کا حساب کرتے وقت اس لگان کو بھی شامل کرے گا۔ اخراجات پیدائش میں لگان کو شامل نہ کرنے کے وجوہ کی توضیح لگان کی بحث میں آیندہ کی جائے گی۔

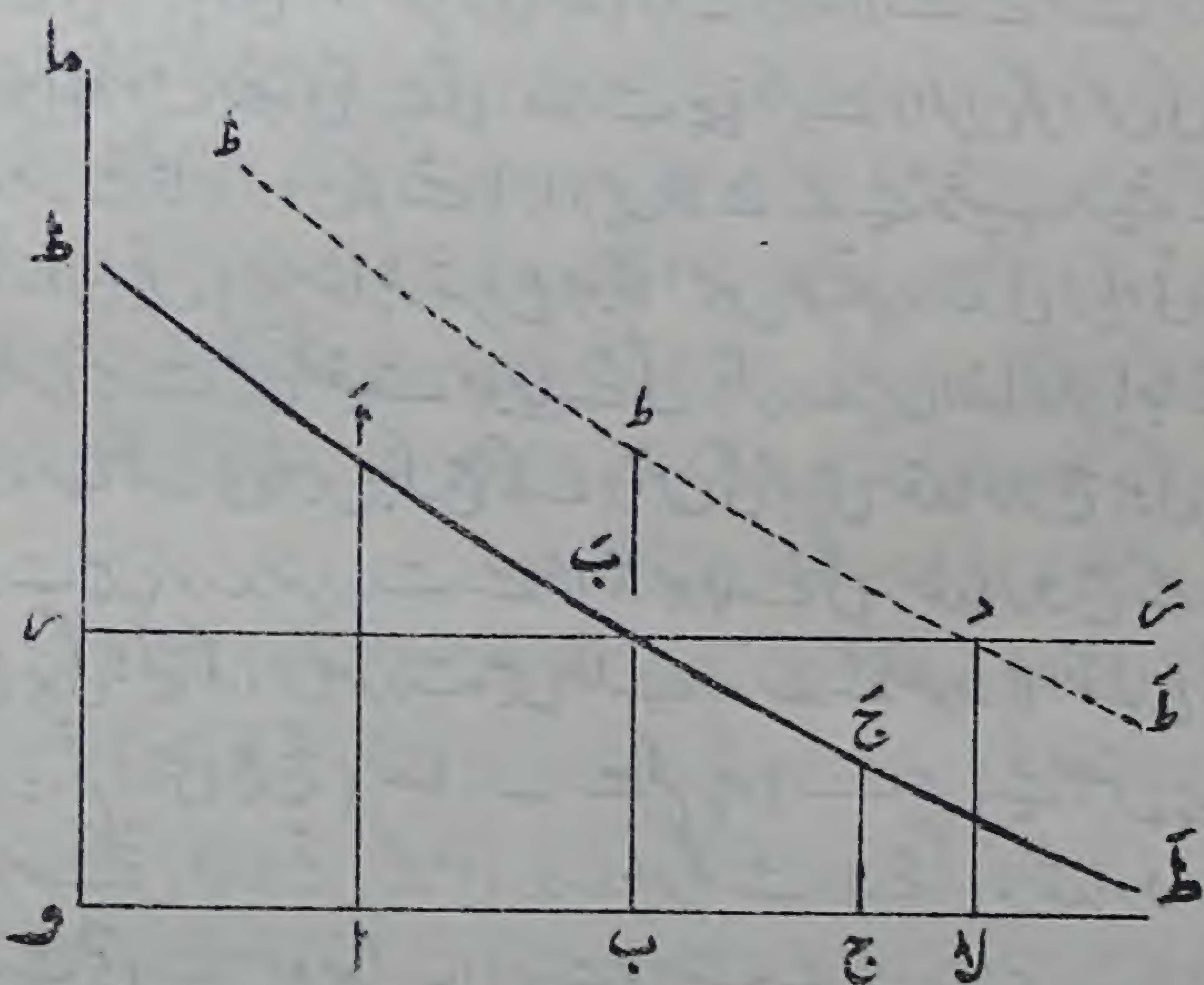
ان متعدد اخراجات یا لاگت کو بعض اوقات 'اخراجات پیدائش' (Expenses of production) کہا جاتا ہے؛ بعض اوقات یہ اصطلاح 'مصارف پیدائش' (Cost of production) کے مفہوم سے کسی قدر جداگانہ مفہوم میں استعمال کی جاتی ہے؛ اور اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ آجر و اصل دار کا تعلق محض ان معاوضوں سے ہے، جو کہ وہ محنت اور اشیائے خام کے اور اصل دار یا اصل قائم کے استعمال کے لیے ادا کرتا ہے۔ جب اس کے برعکس 'مصارف پیدائش' کی اصطلاح 'اخراجات پیدائش' سے اس کے فرق و امتیاز کو ظاہر کرنے کے لیے استعمال کی جاتی ہے، تو اس کا اشارہ محض اس محنت و ایثار کی طرف ہوتا ہے جو پیدائش میں کیا گیا؛ — یعنی اس محنت کی طرف اشارہ ہوتا ہے جو کہ ایک مزدور نے صرف کی نہ کہ اس کی اجرت کی طرف؛ اس مشقت، سوچ بچار اور نگرانی کے کام کی طرف جو آجر سے متعلق ہیں نہ کہ اس کے معمولی منافع کی طرف؛ اور سابقہ پس اندازی اصل کی طرف ہوتا ہے نہ کہ اس اصل کے سود کی طرف۔ جیسا کہ بعد میں چل کر معلوم ہوگا معاشیات کے بعض سب سے اہم اور دقت طلب سوالات، اپنا تعلق اس فرق و امتیاز سے قائم کر لیتے ہیں، جو کہ مصارف پیدائش (محنت اور ایثار کے مفہوم میں) اور اخراجات پیدائش (مدات خرچ کے مفہوم میں) کے مابین ہے[1]۔ بایں ہمہ فی الحال اس فرق و امتیاز کی جانب اشارہ کر دینا کافی ہوگا تاکہ اس کی توضیح ہو جائے کہ ہم مصارف کو کس مفہوم میں استعمال کر رہے ہیں۔ 'مصارف' سے ہمارا مطلب 'محنت و ایثار' نہیں ہے؛ بلکہ اخراجات پیدائش، یعنی — اصل دار کی لاگت ہے۔ اگر ہم یہ خیال کریں کہ ایک مزدور یا مزدوروں کی جماعت آجروں کے پاس اجرت پر کام کرنے کی بجائے آزادانہ طور پر خود ہی کام انجام دے رہی ہے، تو ہمیں، موجودہ بحث کے اغراض کے لیے، انکے

[1] دیکھو باب ۱۴

باب ۱۲ یکساں یا استقراری مصارف کے تحت قدر و قیمت

"مصارف پیدائش" کا شمار کام کے گھنٹوں یا ایام (یعنی محنت) کے حوالے سے نہ کرنا چاہیئے؛ بلکہ اس اجرت کے حوالے سے جو کہ وہ معمولاً اپنے کام کے لئے پائیں۔

170 ۲۔ استقراری مصارف اور ایک قطعی تغیر پذیر رسد کے حالات کے تحت قدر و قیمت کس طریقہ پر معین و منظم ہوگی، اس کی توضیح شکل (۵) کے ذریعہ سے کی گئی ہے۔ شے کی پیدائش کے مصارف، خط سا د سے یعنی اس فاصلہ سے جو کہ محور ولا اور خط سا سا کے مابین ہے، ظاہر ہوتے ہیں۔ خواہ تیار کردہ اشیا



شکل نمبر (۵)

کی مقدار کچھ ہو، یہ مصارف ہر اس اکائی کے لیے جو بازار میں لائی جاتی ہے یکساں رہتے ہیں؛ خواہ مقدار و ا ہو، یا و ب، یا و ج، ہر صورت میں مصارف فی اکائی یکساں ہوں گے۔ چنانچہ خط سا سا جو رسد کے حالات کو ظاہر کرتا ہے، محور و لا کے متوازی ہے۔ اب مان لو کہ خط ط ط سابقہ شکلوں کے مثل طلب کے حالات کو ظاہر کرتا ہے، جیسے جیسے مقدار میں اضافہ ہوتا جاتا ہے یہ خط مائل بہ نزول ہوتا جاتا ہے؛ گویا رسد کے اضافہ اور اس کے نتیجے کے طور پر فروخت پذیری کی کمی کے ساتھ قیمت گرتی جاتی

باب ۱۲
یکساں یا استقراری مصارف کے تحت قدر و قیمت

ہے۔ اس طرح شے کی رسد مقدار و ب یا سا ب پر معین ہو جاتی ہے۔ طلب و رسد کے خطوط نقطۂ بَ پر ایک دوسرے کو قطع کرتے ہیں: گویا مقدار و ب اور قیمت ب بَ (= سا د) ہو تو توازن قائم ہوگا۔ اگر رسد گھٹ کر و ا ہو جائے تو ممکن ہے کہ قیمت عارضی طور پر بڑھ کر ا اَ ہو جائے، اور اَ وہ نقطہ ہوگا جہاں رسد کا خط د ا طلب کے خط کو قطع کرتا ہے۔ اس گھٹی ہوئی رسد کی اختتامی فروخت پذیری بڑھ کر ا اَ ہو جائیگی: یعنی — قلیل رسد (و ا)، زیادہ قیمت پر فروخت ہوگی۔ لیکن 171
قیمت کی یہ زیادتی، استقراری مصارف کے حالات کے تحت، رسد میں سریع اضافہ کی طرف رہبری کرے گی۔ دولت پیدا کرنے والوں کو اس کی نسبت زیادہ معاوضہ ملے گا جو کہ ان کو شے بازار میں لانے کے لیے ترغیب دینے کے لیے کافی ہوتا۔ ان میں باہم مقابلہ شروع ہوگا، جس کا نتیجہ رسد کی زیادتی ہوگی اور اس طرح قیمت میں تخفیف ہو جائے گی۔ اگر رسد میں اضافہ کر دیا جائے: یعنی — صرف ب تک ہی نہیں بلکہ ج تک (جس کی مجموعی مقدار و ج ہوگی) تو اس صورت میں رسد ضرورت سے زائد ہو جائے گی۔ مقدار و ج کے لیے قیمت ج جَ ہوگی؛ کیونکہ اس صورت میں طلب و رسد کے خطوط کا انقطاع جَ پر ہوتا ہے۔ لیکن یہ رقم (یعنی ج جَ) مصارف سے کم ہے! — اس لیے بعض پیدا کرنے والے فوراً دست کش ہو جائیں گے، اور رسد پھر گھٹ جائے گی۔ مقدار و ب کے لیے جو قیمت ملتی ہے، وہ ٹھیک اتنی ہے جو سب کے لیے پیدائش کے کام کو نفع کے ساتھ جاری رکھنے کے لیے کافی ہے، اور اسی مقدار پر رسد معین ہوگی۔

اگر اب کسی وجہ سے طلب بڑھ جائے تو رسد میں اس طرح اضافہ ہوگا کہ قیمت پھر بھی اسی نقطے پر رہے گی۔ فرض کرو کہ فیشن میں تبدیلی ہوتی ہے، یا کوئی دوسرا سبب طلب کی بیشی کی طرف رہبری کرتا ہے؛ اس کا اظہار طلب کے خط کے بدل کر دائیں جانب کو ہٹ جانے سے ہوتا ہے۔ گویا طلب کا خط بجائے ط طَ کے ط طَ ہوگیا۔ اس میں ہر انفرادی قیمت پر، پہلے جتنی اشیا اس قیمت پر طلب کی جاتی تھیں ان سے زیادہ طلب کی جائیں گی، اور کسی مقررہ رسد کی اختتامی فروخت پذیری پہلے کی نسبت اب زیادہ ہوگی۔ رسد و ب ہونے کی صورت میں، طلب کے

باب ۱۰ رجحان یا عقلی مصارف کے تحت قدر و قیمت

ان نئے حالات کے تحت قیمت ب اب نہ ہوگی، بلکہ ب اب ط ہوگی، جو مصارف سے زیادہ ہے۔ اس کی وجہ سے رسد میں پھر اضافہ ہوگا، یہاں تک کہ مجموعی رسد و لا ہو جائے گی۔ اس طرح خط طلب، رسد کے خط سے نقطہ د پر ملے گا، اور قیمت لا د = ب ب ہوگی؛ گویا توازن از سر نو قائم ہو جائے گا، لیکن قیمت کے تغیر کی بنا پر نہیں، بلکہ رسد کی مقدار کے تغیر کی بنا پر۔

استقراری مصارف اور آزاد مقابلے کے حالات کے تحت، طلب یا اختتامی فروخت پذیری، قیمت کو متعین نہیں کرتی، بلکہ رسد کی مقدار کو متعین کرتی ہے۔ کوئی قریبی حالت جو قدر کو متعین کرتی ہے، وہ ہمیشہ اختتامی فروخت پذیری ہوتی ہے۔ جہاں رسد معین ہوتی ہے وہاں قیمت ہمیشہ کے لیے اختتامی فروخت پذیری سے متعین ہوتی ہے؛ لیکن جہاں مصارف استقراری ہوں اور رسد کا لحاظ تغیر پذیر ہو تو قیمت اس سطح سے بہت دور نہیں ہٹ سکتی جو مصارف سے معین ہوتی ہے۔ بازار میں اتنی ہی رسد ہوگی جتنی کہ قیمت بلحاظ مصارف پیدائش پر فروخت کی جا سکتی ہے۔

۴۔ اس باب کے شروع میں جو مفروضات قائم کئے گئے ہیں: یعنی — استقراری مصارف، تغیر پذیر رسد، آزاد مقابلہ، وہ حقیقی معنوں میں کبھی صنعت کے واقعات کے مطابق نہیں ہوتے! کبھی کوئی صورت ایسی نہیں ہوتی جس میں کہ یہ

۱۷۲ شرائط صحیح طور سے مکمل اور پورے ہوں۔ بایں ہمہ صنعت کا بیشتر حصہ ایسا ہے جس میں ان شرائط کی تکمیل کی طرف رجحان پایا جاتا ہے، اور جس میں استقراری مصارف کے تحت اصول قدر و قیمت عام اور وسیع واقعات کی تشریح و توجیہ کرتا ہے۔

سب دولت پیدا کرنے والوں کے لیے مصارف کبھی صحیح طور سے مساوی نہیں ہوتے۔ اس سے قبل ہم نے جو تشریح کی اس میں اس قسم کی مساوات فرض کی گئی ہے۔ اس واقعہ سے کہ مصارف میں عام تبدیلی کا امکان ہے، جو سب پیدا کرنے والوں کو متاثر کرے گی، استدلال کے اطلاق میں لازمی طور سے کوئی تبدیلی نہیں ہوتی۔ کوئی ایجاد یا اصلاح، مصارف کو سب کے حق میں کم کر سکتی ہے۔

باب ۱۲
یکساں یا متواتر
مصارف کے تحت
قدر و قیمت

مذکورہ بالا شکل میں رسد کا افقی خط پست تر ہو سکتا ہے؛ لیکن نتیجہ محض ایک نئی سطح کا تعین و تقرر ہوگا نہ کہ کسی نئی صورت حالات کا ظہور۔ بایں ہمہ اگر مصارف میں سب پیدا کرنے والوں کے لیے ایک ساتھ کمی نہ ہو، اور اگر ایک ساتھ تو ہو مگر مساوی درجہ کی کمی نہ ہو تو ہمارے سامنے ایک نیا اصول اور ایک جداگانہ صورت پیش ہوتی ہے؛ یعنی — مختلف مصارف کے ساتھ پیدائش۔ چنانچہ یہ صورت اس وقت پیدا ہوتی ہے جبکہ ایجادات مصارف میں کمی کر دیتے ہیں۔ مگر تبدیلی تدریجی طریقہ سے اور آہستہ آہستہ ہوتی ہے؛ مقابلہ کرنے والوں میں جو تیز طبع، ہوشیار اور بلند حوصلہ لوگ ہوتے ہیں وہ اصلاحات کو پہلے نافذ کرتے ہیں؛ دوسرے ان کی اتباع کرتے ہیں؛ اور بتدریج سب ان کو اختیار کر لیتے ہیں۔ اس طرح ایک اصلاح کے سب کی جانب سے اختیار کر لیے جانے کے بعد ممکن ہے کہ دوسری اصلاح نافذ کی جائے، اور اس پر بھی اسی طریقہ سے عمل کیا جائے۔ اگر متواتر متعدد تبدیلیاں ہوں (جیسا کہ ان کے ہونے کا امکان موجودہ زمانے کی اعلیٰ درجے کی ترقی یافتہ صنعتوں میں ہے)، تو مصارف کی مساوات کبھی باقی نہیں رہتی۔ بعض پیدا کرنے والے دوسروں کے مقابلے میں ہمیشہ کم مصارف پر اپنی اشیا تیار کرتے رہتے ہیں۔ بایں ہمہ صنعتی میدان کے غالباً بیشتر حصے میں مصارف میں مساوات کا رجحان پایا جاتا ہے۔ مصارف میں اگر کوئی فرق ہوتا بھی ہے، تو وہ عارضی ہوتا ہے، مستقل نہیں ہوتا؛ نئی سطح فوراً اور یکسانیت کے ساتھ قائم ہونے کی بجائے بتدریج اور بے قاعدگی کے ساتھ قائم ہوتی ہے۔

بعض مصنفوں نے حقیقی حالات اور طویل المدت رجحانات کے فرق کو سکونی حالت اور حرکی حالت کے فرق و امتیاز کے ذریعے سے بیان کیا ہے۔ سکونی حالت میں مقابلے کے پورے نتائج مکمل طور پر نمودار ہو سکتے ہیں؛ اور تاوقتیکہ تغیر کے مستقل اسباب نہ ہوں، اس قسم کی اشیا جن کا یہاں ذکر کیا گیا، یکساں مصارف کے ساتھ تیار کی جاتی ہیں؛ اور ہمیشہ ایسی قیمت پر فروخت کی جاتی ہیں جو ٹھیک ان مصارف کے مطابق ہوتی ہے۔ حرکی حالت میں رسد میں کثیر اضافہ اور تغیر ہوتا 173
ہے، مصارف میں اختلاف ہوتا ہے، اور قیمت میں اتار چڑھاؤ ہوتا رہتا ہے۔

باب ۱۲
یکساں یا متواری مصارف کے تحت قدر و قیمت

بایں ہمہ رجحان یہ ہے کہ حرکی حالت، سکونی حالت میں بدل جائے، اور تاوقتیکہ پراگندگی پیدا کرنے والے قوی بار بار نہ ظاہر ہوں حرکی حالت نہیں قائم رہ سکتی۔ اس طرح حقیقی سوال یہ نہیں ہے کہ آیا قیمت ان مصارف پیدائش سے صحیح مطابقت رکھتی ہے یا نہیں، جو سب مقابلہ کرنے والوں کے لیے یکساں ہوں؟ ـ بلکہ یہ کہ آیا اس حالت سے کم و بیش قریب ہونے کا امکان ہے یا نہیں، اور سکونی حالت میں اس کے پوری طرح یکساں ہونے کا میلان ہے یا نہیں؟ یہاں اس کا اعادہ نامناسب نہ ہوگا، کہ اس قسم کا رجحان صنعتی میدان کے بیشتر حصہ میں پایا جاتا ہے: چنانچہ اس کو بالعموم سمندر سے تشبیہ دی جاتی ہے کہ اس میں ایک سطح قائم رکھنے کا میلان ہوتا ہے؛ موجوں کا مد و جزر، تلاطم اور طوفان اس کی سطح میں اختلال اور نشیب و فراز پیدا کرتے ہیں۔ لہٰذا حقیقی معنی میں اس پر یہ بات کبھی صادق نہیں آتی کہ ایک ہی سطح قائم رہتی ہے۔ بایں ہمہ ایک معمولی سطح ہوتی ہے، اور پانی کی حقیقی بلندی کا رجحان اسی سطح کو قائم رکھنے کی طرف ہوتا ہے؛ یا اس رجحان کی تشبیہ ہوا سے دی جا سکتی ہے کہ اس میں ایک مقررہ دباؤ قائم رکھنے کا میلان ہوتا ہے۔ کہا جاتا ہے کہ یہ دباؤ (جس کی پیمائش باربیما کے ذریعہ سے کی جاتی ہے) سطح سمندر پر ۲۹،۹ انچ ہوتا ہے۔ واقعہ یہ ہے کہ یہ دباؤ کم یا زیادہ ہو سکتا ہے اور ہوتا رہتا ہے، چنانچہ باربیما بہت کم معیاری اور معمولی عدد بتلاتا ہے۔ بایں ہمہ جو تغیرات ہوتے ہیں وہ اسی معیار کے قریب و جوار میں ہوتے ہیں، اور ہر پھیر کر اصلی حالت پر عود کر آتے ہیں۔ سطح سمندر سے کسی بلندی پر بھی اسی قسم کے تغیرات ہوں گے، اور اگرچہ ان کا دائرہ مختلف ہوگا لیکن ان کا میلان نئی معمولی سطح پر عود کرنے کی جانب ہوگا۔

۴۔ تمثیل و تشریح کی غرض سے یہاں خلل پیدا کرنے والے بعض اسباب پر مختصر بحث کی جا سکتی ہے۔

سب سے بڑا عام سبب غالباً رسد میں لچک یا تغیر پذیری کا فقدان ہے۔ رسد کی مقدار میں کوئی ایسا کامل، بے باک اور سریع تغیر نہیں ہوتا، جس سے کہ رسد ٹھیک اسی مقدار کے مطابق ہو جو مصارف پیدائش کی قیمت پر فروخت

باب ۵
بحران یا متوازی مصارف کے تحت قدر و قیمت

ہوگی - حتیٰ کہ دستکاری کی صنعت یا کے سادہ ترین حالات میں بھی اس طرح کی تغیر پذیری
نہیں ہوتی - جیسے جیسے کلوں اور مشینوں کا استعمال بڑھتا جاتا ہے، اور ان کو اہمیت
حاصل ہوتی جاتی ہے، ویسے ویسے یہ تغیر پذیری کم ہوتی جاتی ہے، اور پیداوار میں
کسی بڑی تبدیلی کے کرنے سے مصارف لاحق ہوتے اور وقت خرچ ہوتا ہے۔ گو
موجودہ کلوں سے جو پیداوار حاصل ہوتی ہے اس میں کسی حد تک تغیر پذیری ہوتی
ہے؛ لیکن زیادہ تغیر مشکل ہوتا ہے۔ رسد میں کوئی معتدبہ اضافہ کرنے کے معنی نئی
کلیں بنانا اور مزید کلوں کا استعمال کرنا ہیں۔ اور رسد میں کسی معتدبہ تخفیف کے معنی
بعض پرانی کلوں کا اخراج ہے۔ اس قسم کی تبدیلیاں جو ابتدائی مشاغل اصل کو 174
نئے سرے سے منظم کرنے پر مبنی ہوتی ہیں، نہ صرف بہت آہستہ اور دیر میں وقوع پذیر ہوتی
ہیں، بلکہ ان پر عوام الناس کے موہوم جذبات و خیالات کا بھی اثر پڑتا ہے۔
عام لوگوں کا ساتھ دینے میں کاروباری جماعت کسی دوسرے طبقے سے پیچھے نہیں
رہتی۔ جب یہ افواہ عام ہوجاتی ہے، کہ فلاں فلاں صنعت منفعت بخش ہے، تو
کاروباری اشخاص کسی باقاعدہ تفتیش یا تحقیق کے بغیر اس کی جانب دوڑ پڑتے
ہیں لیکن اس کے برعکس جب کسی صنعت میں معاملات بگڑ جاتے ہیں تو موجودہ
کارخانوں کو باکراہ تمام بند کیا جاتا ہے۔ جب روزافزوں طلب کے آثار و علائم
رونما ہوتے ہیں، تو نئے کارخانے ابتداءً بہت آہستہ آہستہ اور غور و تامل کے بعد
قائم کیے جاتے ہیں؛ اور اس کے بعد جب طلب میں مزید اضافہ معلوم ہوتا ہے تو
بلا تامل کثرت کے ساتھ کارخانے قائم ہونے لگتے ہیں۔ اسی وجہ سے موجودہ زمانے
میں صنعتوں میں انقلابات و تغیرات رونما ہوتے ہیں، جن کے باعث بالعموم اکثر
صنعتوں پر فوری اثر پڑتا ہے؛ اور انجام کار صنعتی کساد بازاری اور صنعتی بحران نمودار ہوتا ہے۔

ایسی اشیا کی قیمتیں، جو طلب کی سریع تبدیلیوں کی تابع ہیں، خاص طور سے
تغیر پذیر ہوتی ہیں، خواہ وہ کم و بیش استقراری مصارف کے حالات کے تحت کیوں
نہ تیار کی جائیں۔ تقریباً ہر قسم کے پارچے کی قیمت پر جو لباس کے لیے استعمال کیا جاتا
ہے، فیشن اور مروجہ وضع کا اثر پڑتا ہے۔ عورتیں جن کپڑوں کو استعمال کرتی ہیں ان کی
حد تک طلب میں کثرت سے اور غیر معمولی تبدیلیاں ہوتی ہیں۔ ایک ایسا کپڑا

باب ۱۱ یکساں یا انفرادی مصارف کے بموجب قدر و قیمت

جس کا کسی عارضی زمانہ کے لیے پہننے کا فیشن ہو، عورتوں کی طلب کے مطابق سرعت کے ساتھ نہیں تیار کیا جا سکتا اور اس کے برعکس ایک کپڑے کو جس کا ایک سال قبل تک فیشن تھا، کسی قیمت پر بھی آسانی کے ساتھ فروخت نہیں کیا جا سکتا۔ طلب میں جب اس قسم کی سریع اور اچانک تبدیلیاں ہوں، تو رسد کو آسانی کے ساتھ اس کے مطابق بنانے میں مشکلات پیش آتی ہیں اور مصارف پیدائش کے ساتھ قیمت کا تطابق اپنے آپ کو صرف ایک تخمینی اوسط کی شکل میں ظاہر کرتا ہے۔

مصارف پیدائش سے قیمت کے تطابق کا دارومدار یقیناً پیدا کرنے والوں کے آزاد مقابلہ پر ہوتا ہے۔ جہاں تک اتحاد یا اجارہ کا تعلق ہے وہاں تک یہ تطابق رونما نہیں ہوتا بموجودہ صنعت کے غیر معین و پیچیدہ سوالات میں سے ایک سوال اجارہ دارانہ اتحاد کی وسعت ہے۔ یہ اتحاد اس قدر موثر ہوتا ہے کہ اس میں قیمت تقریباً تخمینی مصارف پیدائش کی بنا پر بھی کبھی متعین نہیں ہوتی۔ پیدائش بر پیمانہ کبیر کا رجحان انفرادی مقابلہ کرنے والوں کی تعداد کو محدود کرنا، اور اجارہ کے حالات پیدا کرنا یا ان میں سہولتیں بہم پہنچانا ہے۔ لیکن اس سمت میں جو تبدیلی ہوئی ہے (چنانچہ گزشتہ نصف صدی میں یہ تبدیلی بہت نمایاں رہی ہے) وہ اتنی وسیع نہیں ہوئی ہے کہ اس کی بنا پر بجز صنعتوں کے ایک محدود دائرے کے مقابلہ و مسابقت کا کلیتہً استیصال ہوگیا ہو[1]۔ معاشی میدان کے اکثر و بیشتر حصے میں مقابلہ کا وجود اب تک پایا جاتا ہے، گو وہ اکثر مقامات پر بے قاعدہ اور غیر منظم حالت میں ہے، اور اب بھی اشیا کی قیمتوں میں ان کے مصارف پیدائش سے تطابق قائم ہونے کا رجحان
175 موجود ہے۔

بعض اوقات آزاد مقابلہ کے عمل میں ایک اہم رکاوٹ، رسم و رواج اور شہرت و نیک نامی سے پیدا ہوتی ہے۔ اس کی صورتیں نشان تجارت لگے ہوئے اور پیٹنٹ اشیا ہیں۔ جہاں پیدا کرنے والوں اور صارفوں کے مابین درمیانی اشخاص کے ایک طویل سلسلے سے افتراق اور دوری پیدا ہو جاتی ہے، وہاں صارف متوقع رہتے

[1] دیکھو باب ۴ اور باب ۶۵۔

باب ۱۲
بحالی یا متوازی مصارف کے تحت قدر و قیمت

ہیں کہ کوئی خارجی یا نمایاں علامت ایسی قائم کی جائے، جس کی بنا پر وہ پیدائش دولت کرنے والے مختلف حریفوں کی اشیا میں امتیاز کرکے ایک کا انتخاب کرسکیں۔ اسی لیے کاروبار میں اشتہار کا بہت بڑا اور اہم حصہ ہے۔ کاروباری حلقوں میں عام طور سے یہ کہاوت مشہور ہے کہ کسی عمدہ شے کا اشتہار دینے سے نفع ہوتا ہے۔ اشتہار سے یقیناً نفع ہوتا ہے، اور بعض اوقات کثیر منافع وصول ہوتا ہے۔ جو شخص اپنی کسی خاص پیٹنٹ شے کو مشہور کرکے اکثر لوگوں کو اس کے خریدنے کی ترغیب دیتا ہے، وہ اپنے سب مقابلہ کرنے والوں کی نسبت، زیادہ قیمت پر، یا زیادہ مقدار میں، اور بہت زیادہ استقلال کے ساتھ، اپنا مال فروخت کرسکتا ہے۔ اس میں کوئی شبہ نہیں کہ اس قسم کا فائدہ محض اتفاقیہ طور پر حاصل نہیں ہوتا؛ بلکہ ہوشیاری صبر، استقلال و انتظار کی بدولت و بتدریج حاصل ہوتا ہے۔ نشان تجارت کی منفعت بخشی کا سبب ابتداءً کسی فرد کی کاروباری قابلیت ہوتا ہے؛ چنانچہ اس مسئلے کی مزید توضیح اس مقام پر کی جائے گی جب ہم کاروباری اشخاص کے انفرادی منافع کے وجوہ اور ان کے تغیرات پر بحث کریں گے۔ حقیقت یہ ہے کہ مقابلہ اور مصارف کا کل مسئلہ ایک اساسی مسئلہ ہے، جو معاشیات کے تمام شعبوں پر حاوی ہے۔ چنانچہ یہ نہایت ضروری ہے کہ اس بحث کے دوران میں اس کے تمام پہلوؤں پر یکے بعد دیگرے روشنی ڈالی جائے۔

جہاں پیدائش بڑے پیمانہ پر ہوتی ہے، قیمت کا خفیف فرق، یا قیمت کی خفیف سی تبدیلی، منافع میں بہت بڑا اضافہ یا تخفیف کرسکتی ہے؛ چنانچہ ریلوے کے کاروبار میں، اگر حمل و نقل کا کرایہ فی میل فی ٹن ۱/۱۰ سینٹ بھی بڑھا دیا جائے، تو اس کے معنی یہ ہوسکتے ہیں، کہ اس قلیل سے اضافہ سے لاکھوں ڈالر زائد آمدنی حاصل ہو۔ شکر صاف کرنے کے کارخانے میں، اگر صاف شدہ شکر پر فی پاونڈ ۱/۱۰ سینٹ کا اضافہ کیا جائے، تو اس کے معنی یہ ہیں کہ اگر پہلے کم اور متوسط درجہ کا منافع حاصل ہوتا تھا تو اب زیادہ اور معقول منافع حاصل ہوگا۔ اس طرح جو چیز قیمت کے فرق کے بارے میں صادق آتی ہے، یقیناً مصارف کے فرق کے بارے میں بھی صادق آئے گی۔ جو شخص پیداوار کی فی اکائی کے حساب سے مصارف میں ۱/۱۰ یا ۱/۲ سینٹ کی کمی کرلیتا ہے، وہ بہت جلد مالدار ہوسکتا ہے۔ بڑی بڑی تجارتی انجمنیں، جن کے

باب ۱۲ یکساں یا استقراری مصارف کے تحت قدر و قیمت

متعلق یہ خیال کیا جاتا ہے کہ وہ کثیر مقدار میں منافع کماتی ہیں، حقیقت یہ ہے کہ بہت ہی قلیل فرق سے منافع کماتی ہیں۔ یوں تو قیمت، مصارف سے صرف بقدر ایک کسر ہی زیادہ ہوتی ہے ؛ لیکن بحیثیت مجموعی جملہ مصارف اور جملہ قیمت کا فرق کثیر منافع کی شکل میں حاصل ہوتا ہے۔

176 ایسی عام استعمال میں آنے والی اشیا، جو ہر سال تقریباً یکساں مقدار میں استعمال ہوتی ہیں، ایسی قیمتوں پر فروخت کی جاتی ہیں، جو نہایت عجیب و غریب طریقہ سے استقراری (یا یکساں) مصارف کے قریب قریب ہوتی ہیں : چنانچہ آٹا، معمولی قسم کا سوتی پارچہ، اور جوتوں کا یہی حال ہے ؛ یہاں سینٹ کے کسور کی بنا پر کاروبار ہوتا ہے۔ اگر مصارف میں ایک کسری اکائی کی زیادتی ہو جائے تو نقصان اور ایک کسر کی کمی ہو تو نفع ہوتا ہے۔ ایک قابل کاروباری منتظم، جو ہر قسم کی اصلاحات کو سرعت کے ساتھ نافذ کر سکتا ہے، اپنی اشیا کو ایسے مصارف سے تیار کر لیگا جو اس کے حریفوں کے مصارف سے کچھ ہی کم ہوں گے، یا کسی خاص قسم کے کپڑے یا کسی خاص قسم و وضع کے جوتے کو نہایت وسیع پیمانے پر مشتہر کرنے میں کامیابی حاصل کرنے کی صورت میں ایسی قیمت وصول کر سکے گا جو دوسرے مقابلہ کرنے والوں کی قیمت سے کچھ ہی زیادہ ہوگی۔ ان دونوں صورتوں میں اس کاروباری شخص کا پلہ اس کے حریف کے مقابلے میں ایک خفیف حد تک بھاری ہوتا ہے، اور وہ بحیثیت مجموعی کثیر منافع حاصل کرتا ہے۔ دوسری اشیا عام طور سے منافع کی اعلیٰ شرح سے فروخت کی جاتی ہیں : یعنی — ان اشیا کے مصارف پیدائش اور قیمت فروخت میں وسیع فرق ہوتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ان کی پیدائش میں، نفع کی متوقعہ شرحوں کے مقابلہ میں خطرات زیادہ ہوتے ہیں ؛ ان کی فروخت میں نسبتہً زیادہ بے قاعدگی ہوتی ہے ؛ اور ممکنہ نقصانات کو متوازن کرنا پڑتا ہے۔

جب یہ اصول قرار دیا جاتا ہے، کہ قیمت، مصارف پیدائش سے متعین ہوتی ہے تو ان سب امور کا لحاظ کرنا ضروری ہے۔ اور یہاں اس کا اعادہ کرنا نامناسب نہ ہوگا کہ یہ اصول صرف اس لحاظ سے صحیح ہے کہ ایک رجحان کو بیان کرتا ہے، کہ ایک سکونی حالت میں کیا کیا واقع ہونا اغلب ہے۔

باب سیزدہم 177

قدر اور تغیر پذیر مصارف۔ تقلیل حاصل

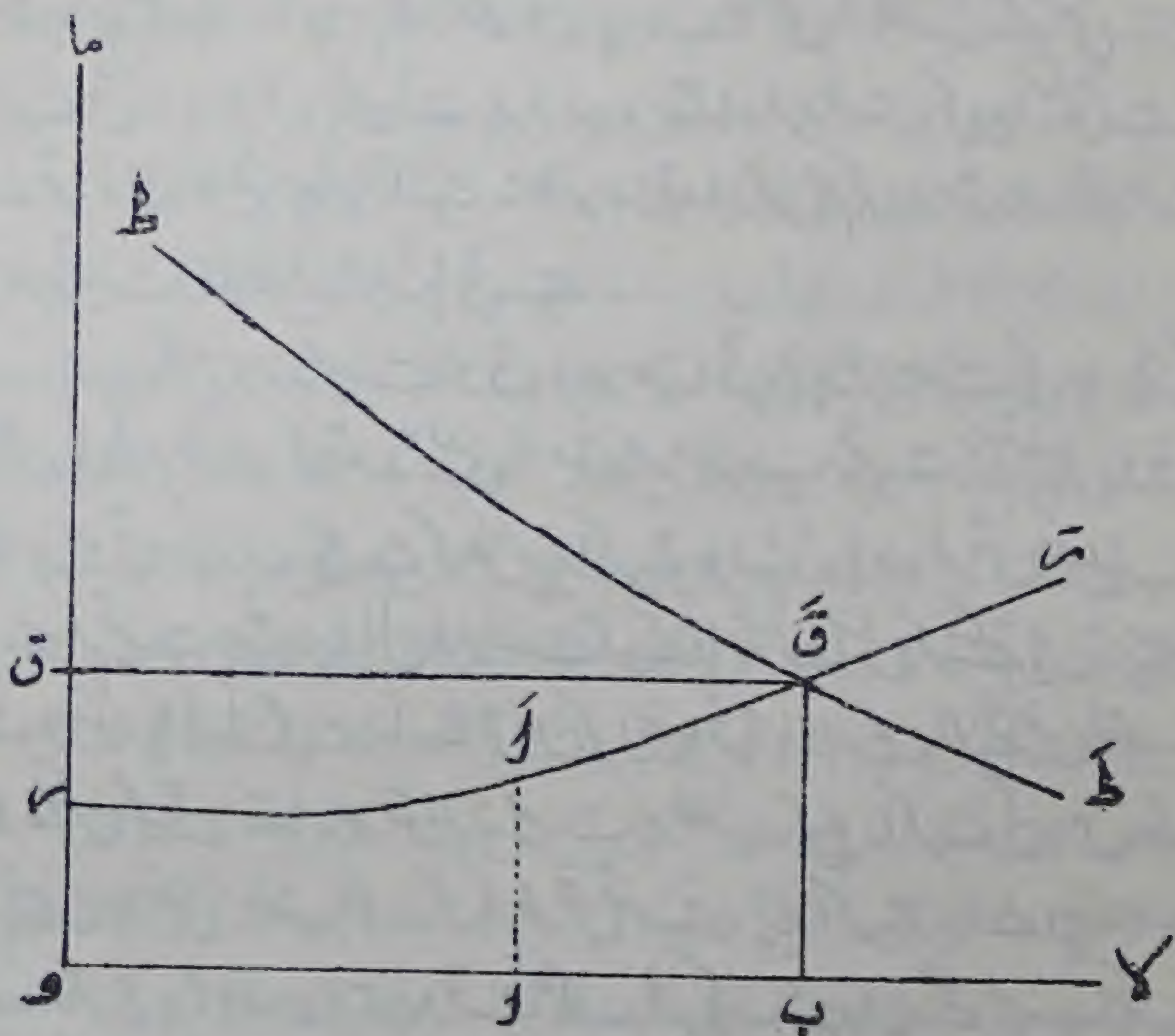
(۱) توازن قدر، اختتامی فروخت پذیری اور اختتامی مصارف کے توازن سے پیدا ہوتا ہے؛ قینچی کی تشبیہ۔ (۲) مصارف کے مستقل تغیرات عارضی تغیرات کے مقابلے میں طویل المعیاد قدر پر مختلف طریقے سے اثر ڈالتے ہیں۔ (۳) تقلیل حاصل۔ (۴) مستقل تغیرات یا تقلیل حاصل زیادہ تر استخراجی صنعتوں میں نمودار ہوتی ہے۔

۱۔ اب فرض کرو کہ متعدد پیدا کرنے والوں کے لیئے، جو بازار میں کسی شے کو لانے کی غرض سے ایک دوسرے سے مقابلہ کرتے ہیں، یکساں سہولتیں نہیں ہیں؛ اور یہ کہ ان میں سے بعض کے لیے، دوسروں کی نسبت، مصارف پیدائش زیادہ پڑتے ہیں! سردست ہمیں اس سوال سے کوئی بحث کرنے کی ضرورت نہیں ہے، کہ یہ فرق و اختلاف کیوں ہے؟ یہ مان لو، کہ ایسے اختلافات موجود ہیں، اور اس کے بعد یہ غور کرنا چاہیئے کہ ان کے نتائج کیا ہیں۔

شکل (۶) کے ذریعہ سے صورت حال کی توضیح کی گئی ہے:- اس شکل میں طلب کے حالات نزولی خط ط ط سے ظاہر کئے گئے ہیں؛ رسد کے حالات 178
صعودی خط س س سے ظاہر کئے گئے ہیں! افقی محور و لا سے خط س س تک جو تغیر پذیر فاصلے ہیں، ان سے رسد کے مختلف اقساط کے تغیر پذیر مصارف کی پیمائش ہوتی ہے۔ بعض پیدا کرنے والے جن کو عمل پیدائش میں بہ نسبت دوسروں کے

باب ۱۳ قدر اور تغیر پذیر مصارف۔ تقلیل حاصل

زیادہ سہولتیں ہیں، دینی اشیا کو بازار میں مقابلۃً کم مصارف یعنی و سا پر پیش کر سکتے ہیں۔



شکل (۶)

بہت اغلب ہے کہ کچھ عرصہ تک کچھ مقدار اس طرح یکساں مصارف کے ساتھ تیار کی جائے! اگر طلب کے حالات ایسے ہوں کہ ان کی بنا پر صرف یہی قلیل مقدار یکساں مصارف کی قیمت پر طلب کی جائے: یعنی — اگر طلب کا خط رسد کے منحنی کو نقطہ سا کے قریب منقطع کرے، تو معمولی قیمت اس صورت میں و سا ہوگی۔ اس حد تک صورت حالات اس صورت کے مشابہ ہوگی، جس پر گزشتہ باب میں ہم بحث کر چکے ہیں! لیکن اب طلب کے حالات، جیسا کہ خط ط طَ سے ظاہر ہوتا ہے، ایسے ہیں کہ قیمت و سا ملنے کی شکل میں جتنی اشیا تیار کی جا سکتی ہیں، ان سے زیادہ اشیا اس قیمت پر مطلوب ہیں! نتیجہ یہ کہ بازار کی رسد میں اضافہ ہوتا ہے۔ لیکن جب رسد میں اضافہ عمل میں آتا ہے، تو زائد اقساط کی تیاری مصارف و سا کے حساب سے نہیں ہوتی: مثلاً — اگر مقدار و ا تیار کی جائے تو آخری قسط کے مصارف بڑھ کر ا اَ ہو جائیں گے۔ اگر اس سے زائد مقدار تیار کی جائے تو

باب ۱۲
قدر اور
تغیر پذیر مصارف
تقلیل حاصل

مصارف میں مزید اضافہ ہوتا ہے؛ جیسا کہ ک سے قَ تک رسد کے منحنی کے صعود سے ظاہر ہوتا ہے۔ انجام کار نقطہ قَ پر رسد کا منحنی، طلب کے منحنی سے آملتا ہے۔ ب قَ (= د ق) قیمت پر و ب مقدار فروخت کی جا سکتی ہے: گویا یہاں توازن قائم ہو جاتا ہے۔ مطلوبہ مقدار فراہم کردہ مقدار کے مساوی ہوتی ہے، اور قیمت ب قَ قرار پاتی ہے۔

اب کل رسد قیمت و ق (= ب قَ) پر فروخت کی جائے گی، اور اس کل کی فروخت کی قدر، یعنی، مقدار مضروب بہ قیمت، مستطیل و ق قَ ب، سے ظاہر ہوتی ہے۔ یہ سچ ہے کہ جو پیدا کرنے والے زیادہ خوش نصیب ہیں وہ اس سے کم قیمت پر بھی اپنا مال فروخت کر کے فائدہ حاصل کر سکتے ہیں: یعنی۔ اگر قیمت و ر یا لَ ہی ہو جائے تو ان کو اپنی اشیا بازار میں لانے میں نقصان نہ ہوگا۔ لیکن مجموعی مقدار جو متوازنہ قیمت پر طلب کو پورا کرے گی اس وقت تک فراہم نہیں ہو سکتی، جب تک کہ کم خوش قسمت پیدا کرنے والے اپنا حصہ اس میں شریک نہ کریں؛ اور یہ اس وقت تک شریک نہ ہوں گے، جب تک کہ انھیں مصارف کی اعلیٰ قیمت ب قَ وصول نہ ہو؛ اس قیمت پر کل رسد فروخت کر دی جائے گی۔ وہ پیدا کرنے والے، جن کو زیادہ سہولتیں حاصل ہیں، ایسی قیمت وصول کریں گے جو ان کے حریفوں کو (جنھیں بہت کم سہولتیں حاصل ہیں) رسد کی بہم رسانی میں شریک ہونے کی ترغیب دینے کے لیے ضروری ہو۔ 179

نقطہ ب تک جو پیدا کرنے والے پیدائش میں حصہ لے رہے ہوں، اور جن کے مصارف پیدائش ب قَ ہوں، انھیں ہم "اختتامی پیدا کنندے" کہہ سکتے ہیں۔ ان کے مصارف کی قیمت بھی شے کی اختتامی فروخت پذیری کا پیمانہ ہے۔ اس طرح اختتامی مصارف اور اختتامی فروخت پذیری میں تطابق ہوتا ہے، اور جس وقت ان میں تطابق ہوتا ہے، تو توازن قائم ہو جاتا ہے۔ اگر فراہم کردہ مقدار ب سے متجاوز ہو جائے، اور لا کی جانب بڑھے تو اختتامی فروخت پذیری گھٹ جائے گی، اور اختتامی مصارف بڑھ جائیں گے۔ نقطہ ب سے آگے رسد میں بہت زیادہ عرصہ تک اضافہ نہیں کیا جا سکتا؛ اس لیے کہ اس صورت

باب ۱۳ قدر اور تغیر پذیر مصارف ۔ تقلیل حاصل

میں پیدا کرنے والوں کو مصارف سے کم قیمت ملے گی۔ جس وقت تک طلب و رسد کے حالات اسی طرح قائم رہیں، جس طرح کہ خط ط ط اس اس سے ظاہر ہوتے ہیں، اس وقت تک قیمت مقدار ب ق پر برقرار رہے گی۔

گزشتہ بابوں میں رسد و طلب اور قدر کے تعلق کی جن صورتوں سے بحث کی گئی، ان کے مقابلہ میں یہاں رسد و طلب اور قدر کے تعلقات کسی قدر مختلف ہیں۔ جہاں کسی شے کی رسد معین ہو (مثلاً وہ صورت جس پر باب (۱۰) میں بحث کی گئی ہے) وہاں اس شے کی قدر، طلب کے حالات کی بنا پر، یعنی — اس رسد کی اختتامی فروخت پذیری کی بنا پر، متعین ہوتی ہے۔ اس کے برعکس جہاں کسی شے کی آزادانہ پیدائش کے مصارف یکساں ہوں (اس صورت پر باب (۱۲) میں بحث کی گئی ہے)، وہاں اس شے کی قدر رسد کے حالات کی بنا پر، یعنی — مصارف کے ذریعے سے، متعین ہوتی ہے۔ اس صورت میں طلب، انجام کار صرف اس مقدار کا تعین کرتی ہے جو بازار میں پیش کی جائے گی۔ لیکن اس صورت میں جو اس وقت زیر بحث ہے، رسد و طلب دونوں کے حالات قیمت کے تعین پر مستقل اثر ڈالتے ہیں۔ جب مقدار میں تبدیلی ہوتی ہے تو نہ صرف اختتامی فروخت پذیری میں تغیر ہوتا ہے، بلکہ اختتامی مصارف میں بھی تغیر ہوتا ہے۔ طلب کے گھٹنے سے نہ صرف بازار کی رسد میں کمی ہوگی، بلکہ اختتامی مصارف بھی گھٹ جائیں گے۔ اس کے برعکس طلب کا اضافہ نہ صرف بازار کی رسد میں اضافہ کا باعث ہوگا، بلکہ معمولی قیمت کو بھی بڑھا دے گا؛ اس لیے کہ زائد مقدار جو تیار کی جائے گی اس کے مصارف بھی زیادہ ہو جائیں گے۔ اس لحاظ سے طلب و رسد، یعنی — اختتامی فروخت پذیری، اور اختتامی مصارف، باہمدیگر معمولی قیمت کا تعین کرتے ہیں۔

پروفیسر مارشل جنھوں نے عام نظریہ قدر کو سب علمائے معاشیات سے بہتر طریقہ پر پیش کیا ہے، جدت سے کام لے کر رسد و طلب کے اثر کا مقابلہ و موازنہ مقراض کے دو پھلوں کے عمل سے کرتے ہیں: اگر مقراض کا ایک پھل غیر متحرک اور دوسرا متحرک
180
رہے تو یہ کہا جا سکتا ہے کہ دوسرا پھل کترنے کا فعل انجام دے رہا ہے؛ بایں ہمہ دوسرا پھل اس وقت تک یہ فعل انجام نہیں دے سکتا جب تک کہ پہلا پھل اپنی جگہ پر

باب ۱۳
قدر اور تغیر پذیر مصارف تقلیل حاصل

موجود نہ ہو۔ اسی طرح جب رسد متعین ہوتی ہے تو ہم کہہ سکتے ہیں، کہ طلب، قیمت کا تعین و تقرر کرتی ہے۔ بایں ہمہ وہ یہ فعل صرف اس وجہ سے انجام دے سکتی ہے کہ اس شے کی رسد موجود ہے اور اس رسد میں کوئی تغیر نہیں ہو رہا ہے۔ جب اشیا استقراری مصارف کے تحت تیار کی جاتی ہیں تو ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ مصارف قیمت کا تعین و تقرر کرتے ہیں؛ لیکن مصارف یہ فعل اس وجہ سے انجام دے سکتے ہیں کہ اس شے کی طلب موجود ہے؛ اور رسد مستعدی کے ساتھ اس مقدار کے مطابق منظم ہو جاتی ہے، جو کہ مصارف کے مساوی قیمت پر طلب کی جائے گی۔ اگر مصارف میں اس طریقے سے تبدیلی ہو جس طرح کہ موجودہ باب میں بحث کی جا رہی ہے تو رسد وطلب (یعنی) ـــ مصارف اور فروخت پذیری، قیمت پر باہم مل کر اثر ڈالتے ہیں۔ اس کے معنی یہ ہیں کہ گویا قینچی کے دونوں پھل عامل اور متحرک ہیں۔ قدر کے مختلف مظاہر کی تحلیل (اعلیٰ درجہ کے ترقی یافتہ تقسیم عمل اور اس کے نتیجے کے طور پر مبادلے کے حالات کے تحت) رسد وطلب کے باہمی عمل و اثر سے کی جا سکتی ہے؛ یہ نہیں کہا جا سکتا کہ ان میں سے کوئی ایک آزادانہ طور سے دوسرے کے تعامل کے بغیر قدر کا تعین کرتی ہے۔

۲۔ پیدا کرنے والوں کی سہولتوں کے مابین جو فروق و اختلافات ہوتے ہیں، ان کا باعث مستقل یا عارضی اسباب ہو سکتے ہیں، یہ اسباب جیسے جیسے مستقل یا عارضی حیثیت رکھتے ہیں اس کے مطابق وہ نظریۂ قدر کے لیے اور بنی نوع انسان کی خوش حالی کے لیے مختلف اہمیت رکھتے ہیں۔

عارضی قسم کے اختلافات بہت عام ہوتے ہیں، وہ اس قدر عام ہوتے ہیں کہ ایک لحاظ سے انھیں عالمگیر کہا جا سکتا ہے۔ جیسا کہ گزشتہ باب میں بیان کیا گیا، موجودہ زمانے کی قوموں میں ایسا کبھی نہیں ہوتا، کہ کسی صنعت میں جو لوگ کام کر رہے ہوں، وہ سب کے سب اپنا کاروبار ایک ہی طریقہ سے انجام دے رہے ہوں بعضوں کے پاس دوسروں کی نسبت بڑھیا اور اعلیٰ درجہ کی کلیں ہوتی ہیں، وہ اعلیٰ درجہ کا انتظام کر سکتے ہیں، ان کے کارخانوں کا محل وقوع بھی نسبتہً زیادہ موزوں ہوتا ہے، وہ اپنی اشیا کو دوسروں کے مقابلہ میں بازار میں بہت کم مصارف کے ساتھ

باب ۱ قدرمبادلہ و تغیر پذیر مصارف۔ تشکیل عامل

لا سکتے ہیں، اور دوسروں کے مماثل قیمت پر فروخت کرکے ان سے زیادہ نفع کما سکتے ہیں۔

لیکن یہ اختلافات، اگر ان کے اسباب مستقل نہ ہوں، ہمیشہ رفع ہوجایا کرتے ہیں۔ اگر ایک شخص کے پاس دوسرے کی نسبت بہتر اور عمدہ کلیں موجود ہوں، اور اگر دوسرے کے لیے اسی قسم کی عمدہ کلیں مہیا کرنے کی راہ میں کوئی مستقل رکاوٹیں نہ ہوں، تو وہ بھی جلد یا دیر سے اول الذکر کی طرح بہتر کلیں نصب کرسکتا ہے۔ اگر وہ ایسا نہ کرے تو ممکن ہے کہ مسابقت کی زد میں آکر اس کو بازار سے کنارہ کش ہونا پڑے؛ اس لیے کہ دوسرے مدمقابل پیدائش کے زیادہ موثر طریقے اختیار کریں گے، اور زیادہ اشیا تیار کرکے بازار میں بھیجیں گے، اور اس قابل ہوجائیں گے، کہ اس شخص
181 کی نسبت کم قیمت پر اپنا مال فروخت کریں، اور معقول منافع سمیٹ لیں۔ جہاں ارزاں طریقہ ہائے پیدائش سب کے لیے کھلے ہوئے ہوں، وہاں یہ امر یقینی ہے کہ ان طریقوں کو سب لوگ جلدی یا دیر سے اختیار کرلیں گے۔

ہم نے 'جلدی یا دیر سے'، اس لیے کہا کہ اس عمل میں وقت صرف ہوتا ہے، خاص کر اس صورت میں جبکہ صنعت و فنون میں بہت سریع تبدیلیاں ہورہی ہوں۔ تہذیب یافتہ دنیا نسل ہا نسل سے ایک حرکی حالت میں رہی ہے۔ اختلافات کے اسباب ہمیشہ ظاہر ہوتے اور غائب ہوکر از سر نو ظاہر ہوتے رہے ہیں، کسی ایک مقررہ وقت میں عام حالات یکساں مصارف کے نہیں ہوتے بلکہ مصارف میں تغیر و تبدل ہوتا رہتا ہے۔

لیکن ان حالات میں یہ نہیں کہا جاسکتا کہ قدر اختتامی مصارف پیدائش سے متعین ہوتی ہے۔ قدر ہمیشہ تقریباً رسد کی اختتامی فروخت پذیری سے متعین ہوتی ہے۔ اگر مجموعی رسد لی جائے جو بازار میں آتی ہے، خواہ فوری ایک ساتھ یا تدریجی اقساط میں، تو اس کی قیمت ایسی ہوگی کہ کل مقدار فروخت ہوجائے گی؛ خواہ یہ قیمت اختتامی پیدا کرنے والے کے مصارف کے مساوی ہو یا نہ ہو۔ طلب کے تغیرات اور معمولی حالات میں بدنظمی و پراگندگی پیدا کرنے والے دوسرے متعدد اسباب جن کا پچھلے باب میں ذکر کیا جاچکا ہے، موسمی قیمت کا تعین کرتے ہیں۔ ممکن ہے کہ یہ موسمی قیمت اختتامی

باب ۱۳ قدر اور تغیر پذیر مصارف: تقلیل حاصل

پیدا کرنے والے کو مالدار اور خوش حال بنا دے یا اس کا دوالہ نکال دے۔ اگر وہ متمول بن جائے، تو تحت اختتامی پیدا کرنے والے جو اس کے حریف ہیں، اس سے زیادہ متمول بن جاتے ہیں، اور انھیں اپنے کاروبار کو وسیع کرنے کی ترغیب ہوتی ہے۔ اگر اس کا دوالہ نکل جائے تو بھی ان کے لیے کاروبار جاری رکھنا ممکن ہوگا۔ نتیجہ یہ کہ بتدریج اس کا وجود معدوم ہو جاتا ہے؛ اور اس کے حریف جو اس سے بہتر حالت میں ہیں، اور زیادہ ساز و سامان رکھتے ہیں، اس کا استیصال کر کے اس کی جگہ خود لے لیتے ہیں۔ نیز مرور زمانہ کے ساتھ ان کے مصارف پیدائش ہی رسد پر اثر ڈالتے ہیں، اور اس طرح قیمت کو متاثر کرتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں، اگر عارضی اور موسمی تغیرات سے قطع نظر کر لیا جائے، تو یکساں مصارف کا اصول، اس صورت میں کہ یہاں حریف پیدا کرنے والوں کے مابین غیر مستقل اختلافات ہوں، انجام کار قدر کو منظم و متعین کرتا ہے۔ اس صورت میں 'طویل المدت قیمت' کا تعین و تقرر (جو 'بازاری قیمت' سے ممیز اور جداگانہ چیز ہے)، بہتر صلاحیت رکھنے والے اور بہتر ساز و سامان رکھنے والے پیدا کرنے والوں کے مصارف سے ہوتا ہے، نہ کہ اختتامی پیدا کرنے والے کے مصارف سے[1]۔

جب متعدد پیدا کرنے والوں کے مختلف مصارف کی تہ میں مستقل اسباب مضمر ہوتے ہیں، تو نتیجہ اس سے مختلف ہوتا ہے۔ اس صورت میں موسمی یا طویل المدت 182
قیمت کا تعین و تقرر اختتامی پیدا کرنے والے کے مصارف سے ہوتا ہے۔ جس نقطے کے اطراف تغیرات واقع ہوتے ہیں، اور جس پر قیمت مرتکز ہوتی ہے، وہ مصارف ہیں جو کہ سب سے کم فائدہ اور سہولت رکھنے والے پیدا کرنے والے کو برداشت کرنے پڑتے ہیں۔ اس پیدا کرنے والے کے وجود کے بغیر مجموعی رسد کو بڑھا کر اس مقام تک نہیں پہنچایا جا سکتا، جہاں معمولی رسد و طلب کا توازن ہوتا ہے۔ اگر زیادہ سہولت رکھنے والے پیدا کنندے بازار میں غیر محدود رسد پیش کر سکیں، اور یکساں مصارف کے ساتھ خوش قسمتی سے اس رسد کو تیار کر سکیں تو

---

[1] اس کا مقابلہ کرو باب ۵ فصل ۱ و ۲ کے بیان سے۔

باب ۱۳
قدر اور تغیر پذیر مصارف تقلیل حاصل

اختتامی پیدا کرنے والے کو وہ میدان سے مار بھگائیں گے، اور یکساں مصارف کے حالات پیدا ہو جائیں گے۔ لیکن چونکہ رسد کے حدود موجود ہیں؛ اس لیے یہ ضروری ہے کہ رسد کو قائم رکھنے کے لیے اختتامی پیدائش کرنے والا موجود رہے، اور انجام کار ایک ایسی قیمت کا مقرر ہونا بھی ضروری ہے، جس کی بنا پر وہ اشیا کی سربراہی میں شرکت کرنے میں اپنا فائدہ محسوس کرے۔ اس طرح قدر ان مصارف سے متعین ہوتی ہے جو اختتامی پیدا کرنے والے کو برداشت کرنے پڑتے ہیں؛ لیکن مصارف کی تغیر پذیر سطح میں اس پیدا کرنے والے کے مصارف کی سطح کیا ہوگی اس کا دارومدار طلب کے حالات پر ہے۔

۳۔ ہم بجائے 'تغیر پذیر مصارف' یا 'تغیری مصارف' کہنے کے 'تقلیل حاصل' کہہ سکتے ہیں۔ 'تغیر مصارف' و 'تقلیل حاصل' ایک ہی رجحان کے مختلف پہلو ہیں۔ شکل پر دوبارہ غور کرنے سے ہمیں معلوم ہو سکتا ہے، کہ اختتامی پیدا کرنے والے کو جو نقطۂ ب پر اشیا تیار کر رہا ہے، محض اسی رسد میں اضافہ کرنے کے لیے ان پیدا کرنے والوں سے زیادہ مصارف برداشت کرنے پڑتے ہیں جو ا اور و پر ہیں۔ جیسے جیسے بازار میں پیش کردہ مقدار محور و لا پر بڑھتی جاتی ہے ویسے ویسے زائد اقساط کے مصارف میں اضافہ ہوتا جاتا ہے۔ مصارف کے ہر اضافے کے تناسب سے رسد میں کم اضافہ ہوتا ہے، اور اسی رجحان کو تقلیل حاصل کہا جاتا ہے۔

خواہ ہم یہ کہیں، کہ تقلیل حاصل کے رجحان کا تجربہ خود تحت اختتامی پیدا کرنے والوں کو ہوتا ہے، یا یہ کہیں، کہ ان پیدا کرنے والوں کو اس کا تجربہ ہوتا ہے جن کو ہم نے اختتامی خیال کیا؛ ــــ اس کا نفس معاملہ پر اثر نہیں پڑتا۔ تاوقتیکہ اول الذکر طبقے کو اس کا تجربہ نہ ہو، وہ خاص صورت حالات جس پر اس باب میں بحث کی جا چکی ہے، یعنی ــــ ایسی صورت حالات جس میں مستقل اسباب کی بنا پر مصارف میں تغیرات واقع ہوتے ہیں، وجود میں نہیں آ سکتی۔ وہ اشخاص جو موافق حالات رکھتے ہیں، انھیں یہ معلوم ہوتا ہے کہ جو نہی وہ رسد میں اضافہ کرنے کے لیے انفرادی طور پر کوشش کرتے ہیں، انھیں وہی

باب ۱۳ قدر اور تغیر پذیر مصارف تقلیل حاصل

تقلیل مصارف برداشت نہیں کرنے پڑتے جو کہ ابتدائی اقساط کی تیاری میں برداشت کرنے پڑے تھے؛ انھیں اب تقلیل حاصل کا مقابلہ کرنا پڑتا ہے۔ یا یہی وقت دوسرے اشخاص کو جو شروع ہی سے کم سہولتیں رکھتے ہیں، اور جو رسد میں اضافہ کرتے ہیں، محسوس ہو سکتی ہے۔ ہر صورت میں رسد کے اضافہ کے ساتھ مصارف میں اضافہ ہوتا ہے، اور اس لحاظ سے قیمت ایسی ہونا ضروری ہے کہ اعلیٰ مصارف قابل برداشت ہوں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ معمولی قیمت آخری اضافہ کے مصارف پیدائش کے نقطہ پر مقرر ہوتی ہے؛ چنانچہ یہ کہنے کے مقابلے میں کہ اختتامی پیدا کرنے والا طویل المدت قیمت کو متعین کرتا ہے اختتامی پیداوار یا اختتامی اضافہ کی اصطلاح استعمال کرنا زیادہ صحیح ہوگا۔ 183

گو ہم نے 'مصارف' کی اصطلاح اسی سلسلۂ ابواب میں اصل دار کے اخراجات یا لاگتوں کے معنی میں استعمال کی، اور تغیر پذیر مصارف کی اصطلاح سے بھی ان ہی اخراجات یا لاگت کی زیادتی مراد لی؛ لیکن مصارف کے اس اضافہ کا سبب عام طور سے دوسرے مفہوم میں مصارف کا اضافہ ہے: یعنی — مصارف بحوالہ محنت، مشقت، ایثار، یا ناقابلیت کار[1]۔ جب کسی شے کی زائد رسد تیار کرنے میں اصل دار کو بحساب فی اکائی مستقلاً زیادہ مصارف پڑتے ہیں، تو اس نتیجہ کا سبب عام طور سے یہ واقعہ ہے کہ زائد محنت یا اصل کی زائد مقدار درکار ہوتی ہے۔ یہ معلوم ہوگا کہ اخراجات پیدائش اور مصارف پیدائش (یعنے محنت و ایثار) کے مابین جو فرق و امتیاز ہے، وہ اگرچہ بعض سوالات کی حد تک بہت اہمیت رکھتا ہے، تاہم یہاں کوئی اہمیت نہیں رکھتا۔ جہاں رسد کے پیچھے بعد دیگرے آنے والے اضافوں کے لیے اخراجات میں مستقلاً اضافہ ہوتا ہے، یعنی — اخراجات کے تناسب سے حاصل گھٹتا جاتا ہے، وہاں تقلیل حاصل اس معنی میں ہوتی ہے کہ محنت کی مقررہ مقدار کی پیداوار بتدریج گھٹتی جاتی ہے۔ نظریۂ قدر کا وہ حصہ جو اس باب میں زیر بحث ہے، ہمارے زمانے اور

[1] دیکھو باب ۱۲ فصل (۱)۔

باب ۱۳ قدر اور تغیر پذیر مصارف تقلیل حاصل

ہماری دنیا کے بعض ناقابل تغیر حالات پر مبنی ہے، یعنی — اس واقعہ پر کہ بعض حالات میں فطرت، محنت کو زیادہ فائدہ اور بعض حالات میں کم فائدہ کے ساتھ استعمال کرنے کے مواقع بہم پہنچاتی ہے؛ اور یہ کہ سب سے زیادہ سہولت رکھنے والے اور عمدہ خطے پر بھی محنت کو مسلسل استعمال کرنے کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ دیر سے یا جلدی تقلیل حاصل کا رجحان رونما ہوتا ہے۔

۴۔ کن حالات میں اور صنعتوں کے کتنے وسیع دائرے میں مصارف تغیر پذیر ہوتے ہیں، یا حاصل تقلیل پذیر ہوتا ہے؟ عام طور سے مصارف کے فرق استخراجی صنعتوں یعنی — زراعت، معدنیات اور جنگلات میں مستقل ہوتے ہیں۔

زراعت میں عمدہ اور زرخیز زمین پر کم محنت سے جتنی پیداوار حاصل ہوتی ہے، وہ اتنی ہی محنت سے کم زرخیز زمین سے حاصل کی ہوئی پیداوار کے مقابلہ میں زیادہ ہوتی ہے۔ امریکا میں ضلع الی نائے[1] کے لانبی گھاس کے میدان نیو انگلینڈ کے
184 پتھریلے میدانوں کے مقابلے میں بہت زیادہ زرخیز ہیں۔ روس کی سیاہ زمین برانڈن برگ کی ریتیلی زمین سے بہت زیادہ زرخیز ہے۔ زرخیزی پر نہ صرف آب و ہوا کی خصوصیات، مثلاً — تیز دھوپ، برف باری، اور موسموں کی طوالت، کا اثر پڑتا ہے؛ بلکہ زمین کی کیمیائی ساخت اور طبعی ترکیب کا بھی اثر پڑتا ہے۔ ان عاملین اور ان کے اثرات کے متعلق ہم آگے چل کر بحث کریں گے؛ سردست اس بدیہی واقعہ پر زور دینا کافی ہوگا، کہ زرخیزی میں اختلافات وہ مدارج پائے جاتے ہیں[2]۔

یہی نہیں کہ صرف اس قسم کے اختلافات موجود ہیں، بلکہ یہ بھی کہ زمین کے ہر خطہ پر تقلیل حاصل کا قطعی رجحان پایا جاتا ہے۔ ایک بہترین خطہ سے جتنی پیداوار حاصل کی جاسکتی ہے، وہ محدود و معین ہوتی ہے؛ اور اس زمین سے بہترین حالات کے تحت جو مقدار حاصل کی جاسکتی ہے وہ محدود و معین ہوتی ہے کسی مقررہ خطہ زمین

[1] Illinois

[2] دیکھو باب ۲۴۔

باب ۱۳ قدر اور تغیر پذیر مصارف تقلیل حاصل

پر زیادہ محنت اور زیادہ اصل لگانے سے عام طور سے یہ ممکن ہے کہ پیداوار میں اضافہ ہو؛ لیکن یہ ممکن نہیں کہ محنت و اصل کے اضافہ کے تناسب سے پیداوار بھی حاصل ہو۔ اس لحاظ سے نہ صرف مختلف زمینوں میں مستقل اختلافات پائے جاتے ہیں، بلکہ ایک ہی زمین پر یکے بعد دیگرے جو اصل و محنت استعمال کی جاتی ہے، ان میں اختلافات ہوتے ہیں۔ زرعی پیدائش، اصول قدر کا ٹھیک وہی اطلاق پیش کرتی ہے جس پر کہ ہم اب غور کر رہے ہیں۔

اسی کے مماثل جنگلات کا جہاں تک تعلق ہے وہاں تک اسی قسم کے بدیہی اختلافات پائے جاتے ہیں۔ بعض جنگلات دوسرے جنگلات کی نسبت اچھے ہوتے ہیں؛ لکڑی کی نوعیت، اور جسامت، جنگلات کی عمدگی میں جتنا حصہ رکھتی ہے، موقع محل کی خوبی اور بازار کے قرب کی سہولت اس سے کچھ کم حصہ نہیں رکھتی؛ ..... تاہم ہر قسم کی سہولت اپنا اثر رکھتی ہے اور اس کو شمار کرنا پڑتا ہے۔ معدنیات بھی اسی کے مماثل قسم کے اختلافات پیش کرتے ہیں؛ معدنیات پر بازار کے قرب اور ذاتی پیداآوری دونوں کا اثر پڑتا ہے۔ جنگلات اور معدنیات دونوں میں صنعتی خواص موجود ہیں، خاص کر ان کی ترقی یافتہ شکل میں، جو انھوں نے موجودہ زمانے میں حاصل کی ہے؛ لیکن دونوں کی حد تک تغیر پذیر مصارف اور تقلیل حاصل کے عام حالات صادق آتے ہیں۔

مصنوعات تیار کرنے والی صنعتیں، استخراجی صنعتوں سے حاصل کردہ اشیاے خام کی صورت و شکل میں تبدیلی پیدا کرتی ہیں۔ لہٰذا اول الذکر میں تقلیل حاصل کے اصول کا پورے طور پر اطلاق نہیں ہوتا۔ اگرچہ حریف پیدا کرنے والوں کے مابین مصارف کے اختلافات بالعموم تغیری یا حرکی نوعیت رکھتے ہیں؛ لیکن بعض اوقات
ان کے اسباب مستقل ہوتے ہیں۔ ممکن ہے کہ کسی صناع کو دوسروں کے مقابلے میں آبی 185
قوت پر زیادہ دسترس حاصل ہو، یا بندرگاہ میں سمندر کے ساحل کے قریب عمدہ موقع محل حاصل ہو۔ آبی قوت اور کلوں کی ترقی کے ابتدائی دور میں، ایک اعلیٰ درجہ کی آبی قوت عظیم الشان سہولت پیدا کرتی تھی؛ من بعد بھاپ کی قوت نے بہت بڑی حد تک آبی قوت کی جگہ لے لی، اس کی وجہ ایک حد تک تو یہ تھی کہ بھاپ

باب ۱۳ قدر اور تغیر پذیر مصارف تقلیل حاصل

سے چلنے والے انجنوں کی کارکردگی اور ان کے مبنی بر کفایت ہونے میں عظیم الشان ترقی رونما ہوئی تھی؛ اور دوسرے یہ کہ ان انجنوں کو کسی مطلوبہ مقام پر قائم کیا جا سکتا تھا، اور اس طرح بازار سے اور ان مقامات سے قریب کارخانہ کھولا جا سکتا تھا، جہاں سے اشیائے خام بآسانی مہیا ہو سکتی تھیں۔ موجودہ زمانہ میں برقی قوت کی پیدائش اور تنقیل سے پھر آبشاروں کو بہت اہمیت حاصل ہو گئی ہے، اور یہ چیز مصنوعات تیار کرنے والے کارخانوں کی کارکردگی میں مستقل اختلافات کا سبب ثابت ہو سکتی ہے۔ بایں ہمہ عام طور سے کمزور اور کم استطاعت رکھنے والے کارخانے، اپنے آپ کو غیر معین مدت تک بہتر کارخانوں کے ساتھ ساتھ نہیں قائم رکھ سکتے۔ بہتر کارخانے انھیں بتدریج میدان سے مار بھگاتے ہیں، اور ان سے بھی جو بہتر ہیں وہ ان کی بھی جگہ لے لیتے ہیں؛ مگر فرق و اختلاف کے اسباب ایسے مستقل اور دیرپا نہیں ہیں اور نہ وہ پیدائش کے اتنے کثیر شعبوں پر اثر ڈالتے ہیں جیسے کہ استخراجی صنعتوں میں۔

باب ۱۴

باب چہاردہم 186

قدر اور تکثیر حاصل

(۱) تکثیر حاصل کے تحت طلب و رسد کا توازن ـــــ یہ صورت تقلیل حاصل سے کیونکر مختلف ہے؟ دیرپا نتائج۔ (۲) کن صنعتوں میں تکثیر حاصل رونما ہوتی ہے؟ اس رجحان کے اسباب۔ کفایات خارجی، ارتکاز صنعت، محنت کی رسد۔ (۳) کفایات داخلی کا سلسلہ اگر غیر معین مدت تک جاری رہے تو اجارہ کی جانب رہبری ہوتی ہے۔ (۴) توازن کے متعدد نقاط کا امکان۔ "تکثیر حاصل" عام طور سے بہت آہستہ رونما ہوتی ہے؛ لیکن بعض اوقات بہت سریع ہوتی ہے۔

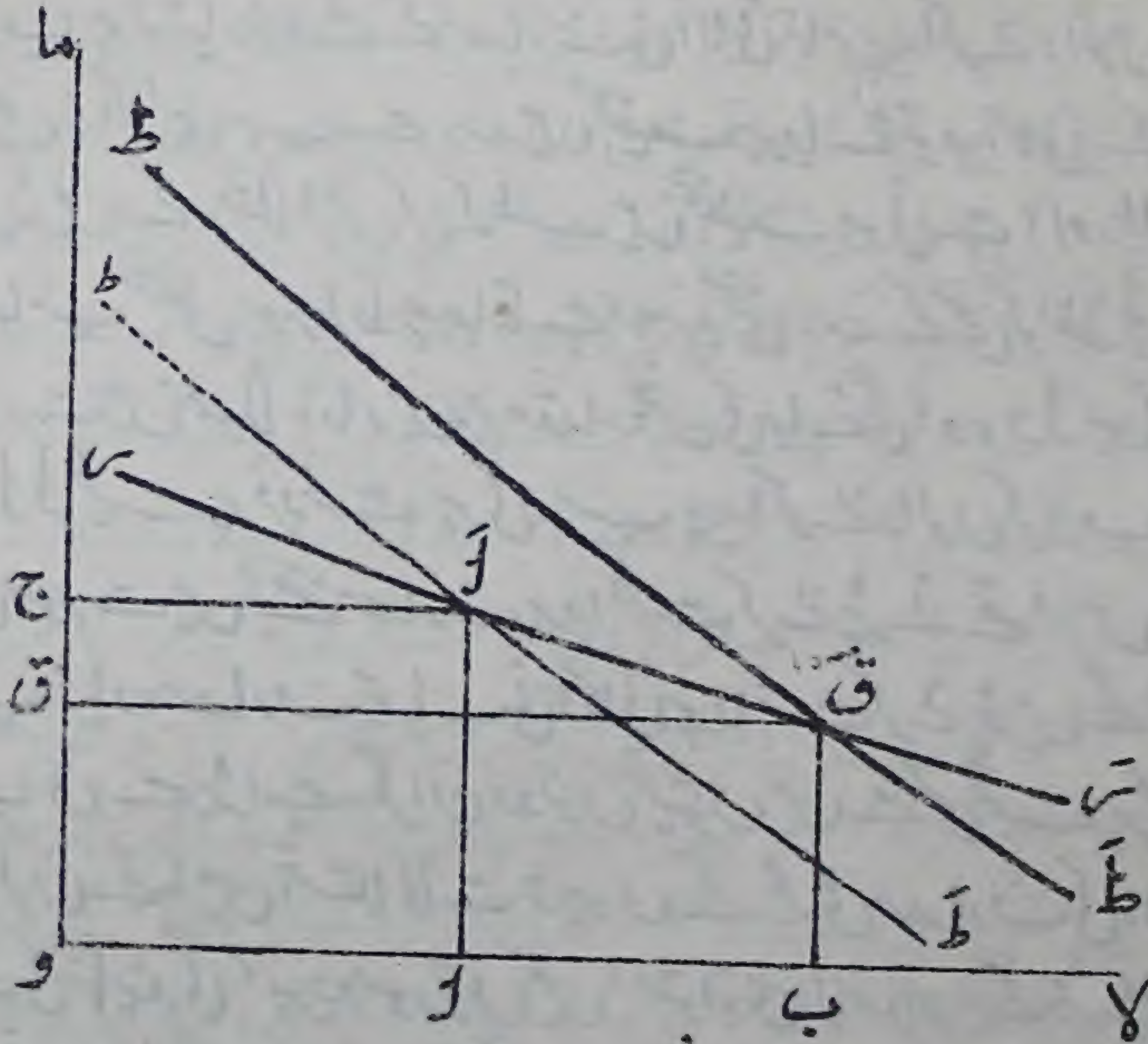
ا۔ گزشتہ باب میں نظریۂ قدر کو تکثیر پذیر مصارف یا تقلیل پذیر حاصل کے حالات کے بارے میں استعمال کیا گیا تھا؛ اب ہم اس کے برعکس حالات کی جانب متوجہ ہوتے ہیں، یعنی ـــــ تقلیل پذیر مصارف یا تکثیر پذیر حاصل۔

فرض کیجئے کہ جب کسی شے کی زائد رسد تیار کی جاتی ہے، تو ہر اکائی کے مصارف میں اضافہ نہیں ہوتا؛ بلکہ تخفیف ہوتی ہے۔ اس قسم کے رجحان کو شکل نمبر (۷) میں ظاہر کیا گیا ہے، جہاں خط س س رسد کے حالات کی نمایندگی کرتا ہے، اور تنزدلی میلان رکھتا ہے۔ 187

اس شکل میں خط ط ط سے طلب کے حالات ظاہر ہوتے ہیں۔ یہ خط بھی

باب ۱۴ قدر اور بجز حاصل

لازماً نزولی میلان رکھتا ہے، اور یکے بعد دیگرے آنے والے جزعوں کی تقلیل پذیر



شکل (۷)

فروخت پذیری کو ظاہر کرتا ہے۔ توازن اس مقام پر قائم ہوگا، جہاں دونوں منحنی ملتے ہیں، یعنی ــ نقطہ قَ پر؛ اس نقطہ پر بازار میں جو شے لائی جاتی ہے، وہ ب قَ قیمت پر فروخت ہوتی ہے اور یہ قیمت مصارف پیدائش کے مساوی ہوتی ہے۔ مجموعی مقدار جو بازار میں پیش کی جائے گی، معمولاً و ب ہوگی، اور اس کی مجموعی قیمت فروخت و ق قَ ب ہوگی۔

یہ کہدینا ضروری ہے کہ یہ شکل ایسی صورت حالات کی نمایندگی کرتی ہے، جو بعض اعتبارات سے لازمی طور پر گزشتہ باب میں پیش کردہ شکل نمبر (۶) کی صورت حال سے مختلف ہے! شکل نمبر (۶) میں یہ فرض کیا گیا تھا، کہ حریف پیدا کرنے والوں میں سے بعض پیدا کرنے والے دوسروں کی نسبت کم مصارف پر رسد مہیا کرتے تھے؛ اور انھیں نفع پیدائش وصول ہوتا تھا۔ لیکن موجودہ صورت میں سب پیدا کرنے والے یکساں حیثیت رکھتے ہیں؛ سب کو مصارف کم کرنے اور ماحصل میں اضافہ کرنے کا یکساں موقع اور سہولت حاصل ہے۔ رسد کا کوئی جزو

باب ۱۴
قدر اور تخمیر حاصل

ایسے مصارف پر تیار نہیں ہوتا، جو اختتامی مصارف سے مختلف ہو، مثلاً — اگر رسد و ب ہو تو تیاری شے کے مصارف فی اکائی تمام پیدا کرنے والوں کے لئے ب ق ہوتے ہیں؛ اگر کسی سبب سے رسد میں تخفیف ہوجائے تو ہر اکائی کے مصارف زیادہ پڑیں گے۔ مثلاً فرض کرو کہ طلب میں تخفیف ہوتی ہے، اور طلب کا منحنی بائیں جانب منتقل ہو کر ط ط ہوجاتا ہے، اور یہ منحنی رسد کے منحنی کو نقطۂ اَ پر کاٹتا ہے اس صورت میں معمولاً بازار میں جو مقدار پیش کی جائے گی، وہ و اَ ہوگی؛ اور یہ مقدار اَ اَ قیمت پر فروخت ہوگی۔ سب پیدا کرنے والوں کو و ب مقدار مہیا کرنے کی صورت میں، جتنے مصارف برداشت کرنے پڑتے تھے، اس کے مقابلہ میں اب زیادہ مصارف بحساب فی اکائی برداشت کرنے پڑیں گے؛ اس لیے کہ اَ اَ، ب ق سے بڑا ہے۔ مگر ان دونوں قیمتوں میں سے کسی قیمت پر بھی پیدا کرنے والوں کے مابین اختلافات نہ ہوں گے۔ مجموعی مصارف کی اور مجموعی قیمت فروخت کی نمایندگی، ہر دو صورتوں میں، متوازی الاضلاعوں کے ذریعے سے ہوگی: یعنی — قیمت اَ اَ ہو تو رقبہ و اَ اَ ج سے، اور قیمت ب ق ہو تو رقبہ د ق قَ ب سے۔ یہاں کسی پیدا کرنے والے کو زائد نفع پیدائش نہیں مل سکتا۔

علاوہ ازیں یہ صورت اس صورت سے بھی مختلف ہے جس پر باب دوازدہم کے آخری حصہ میں بحث کی گئی۔ بارھویں باب میں، رسد کے منحنی کے عام نشیبی میلان کے اثر پر اس مفروضہ کی بنا پر بحث کی گئی، کہ تخفیف کا باعث کوئی خارجی سبب تھا جو براہ راست اضافہ رسد سے تعلق نہیں رکھتا تھا۔ مگر یہاں یہ فرض کیا گیا ہے، کہ تخفیف کا باعث براہ راست اس قسم کا اضافہ ہے؛ محض اس واقعہ کی بنا پر کہ رسد میں اضافہ ہوا، رسد کی فی اکائی کے حساب سے مصارف میں تخفیف واقع ہوتی ہے۔ یوں تو مصارف ہر صناع کے لیے یکساں ہوتے ہیں، لیکن جیسے جیسے رسد میں اضافہ کیا جاتا ہے ہر ایک کے لیے مصارف کم پڑتے ہیں۔ 188

لیکن جب ہم طویل مدت کے لیے ان نتائج پر غور کرتے ہیں تو ان تینوں صورتوں میں مشابہت و مماثلت پائی جاتی ہے۔ صنعت میں یہ کبھی نہیں ہوتا کہ مصارف یکساں ہوں، اور رسد کے اضافہ کے ساتھ سب صناعوں کے مصارف

باب ۱۴ قدر اور تکثیر حاصل

میں خود بخود کمی ہو جائے۔ جہاں مصارف میں عام تخفیف کے لیے حالات موافق ہوں، وہاں بعض پیدا کرنے والے، جیسا کہ ہم بیان کر چکے ہیں، دوسروں کے مقابلے میں زیادہ مستعدی کے ساتھ ان حالات سے فائدہ اٹھاتے ہیں؛ اور جب تک یہ دہری حالت قائم رہتی ہے، بعض پیدا کرنے والوں کو مصارف کم پڑتے ہیں؛ لیکن سب کے لیے کمی نہیں ہوتی: بایں ہمہ یہ صورت دیرپا نہیں ہوتی۔ جو لوگ اصلاحات و ترقیات سے فائدہ نہیں اٹھاتے، انھیں نقصان کے ساتھ کاروبار کرنا پڑتا ہے، اور وہ بالآخر میدان سے ہٹا دیے جاتے ہیں؛ اور یکساں مصارف کی سکونی حالت قریب قریب قائم ہو جاتی ہے۔ اگر وہ اشخاص جنھیں زیادہ اور بہتر سہولتیں میسر ہوں، دوسروں کے مقابلے سے محفوظ ہوں، اور اگر وہ خود کم مصارف پر اپنی پیداوار میں غیر معین مدت تک اضافہ نہ کر سکیں، تو یہ صورت جداگانہ ہوگی۔ ان کے فوائد حاصل کرنے کی راہ میں اس قسم کی رکاوٹیں اور بندشیں ہونے کی صورت میں، تغیر پذیر مصارف کی حالت پیدا ہو جائے گی، جیسا کہ گزشتہ باب میں بحث کی گئی۔ یہاں یہ فرض کیا گیا ہے کہ مصارف یکساں ہیں، نہ کہ دائمی یا استقراری؛ یعنی — جیسے جیسے رسد کی اکائیوں میں اضافہ ہوتا ہے ویسے ویسے مصارف فی اکائی کم ہوتے جاتے ہیں۔ یہ دیرپا نتیجہ رسد و طلب کا باہمی عمل ہے: گویا قینچی کے دونوں پھل کام کرتے ہیں۔

۲۔ اب سوال یہ ہے کہ تکثیر حاصل کن صنعتوں میں ظاہر ہوتی ہے، اور اس رجحان کے اسباب کیا ہیں؟

پہلے سوال کا جواب دینا مقابلۃً آسان ہے۔ یہ رجحان، مصنوعات، حمل و نقل، اور معدنیات میں ظاہر ہوتا ہے؛ اور تقریباً ہر اس صنعت میں ظاہر ہوتا ہے، جس میں کہ ہم پیدائش بر پیمانۂ کبیر کا رجحان دیکھ چکے ہیں۔ زراعت میں یہ رجحان عارضی حیثیت سے ظاہر ہوتا ہے، عام طور سے پایا نہیں جاتا؛ چنانچہ یہی حال باقاعدہ جنگلات کا ہے۔ جتنے بڑے پیمانے پر کوئی کارخانہ قائم ہوگا، اور جتنے وسیع پیمانہ پر اس میں کلیں استعمال کی جا سکیں گی، اتنی ہی زیادہ اس قسم کی صنعتیں

باب ۱۲ قدر اور تکثیر حاصل

ایک جگہ قائم ہو جائیں گی، پیداوار کی مقررہ مقدار اتنے ہی کم رقبہ پر تیار ہونے لگے گی، اور اتنا ہی زیادہ مصارف کی کمی اور ماحصل کی زیادتی کا رجحان ہوگا۔

رہا دوسرا سوال تو اس کا جواب غور و تامل کے بعد دیا جاسکتا ہے۔ تکثیر حاصل کفایات خارجی کی بنا پر یا کفایات داخلی کی بنا پر رونما ہو سکتی ہے۔ یہ دونوں
189 اصطلاحیں پروفیسر مارشل نے استعمال کی ہیں، اور یہ ایسے قوئی کی نمائندگی کرتی ہیں جو بلحاظ نوعیت و اثر ایک دوسرے سے مختلف ہیں۔ علاوہ ازیں تکثیر حاصل کی وجہ صنعت و فنون کا تغیر و تبدل بھی ہو سکتی ہے، یا ان کے بغیر بھی تکثیر حاصل رونما ہو سکتی ہے۔ تکثیر حاصل کے ان اسباب کو جو سکونی حالات کے تحت عمل کرتے ہیں، ان اسباب سے علیحدہ کرنا جو فنی و صنعتی ترقی کی حالتوں میں عمل کرتے ہیں، ہمیشہ آسان نہیں ہوتا۔ باایں ہمہ اگر شروع ہی میں ہم دونوں صورتوں پر الگ الگ بحث کریں، تو اس سے مسئلہ کی بآسانی تفہیم ہو جائے گی۔

پہلے کفایات خارجی کو لو! یہ ایسی کفایات ہیں جو کارخانے سے باہر حاصل ہوتی ہیں، جن کی بدولت کارخانہ کی کارکردگی میں اضافہ ہوتا، اور کارخانہ کو کم مصارف پڑتے ہیں۔ اس کی سیدھی سادی اور عام مثال، کلوں اور دیگر متعلقہ چیزوں کے مصارف میں کمی ہے، جو ان کو بڑی مقدار میں تیار کرنے کی صورت میں واقع ہوتی ہے۔ روئی کی گرنیاں جتنی زیادہ ہوں گی اور جتنی زیادہ کلیں ان میں استعمال ہوں گی، اتنے ہی بڑے پیمانے پر خود وہ کلیں تیار کی جاسکتی ہیں۔ جیسے جیسے کلیں ارزاں ہوتی جاتی ہیں ویسے ویسے سوت کے صناعوں کے اخراجات میں کمی ہوتی جاتی ہے۔ علاوہ ازیں جتنے بڑے بڑے آہن پوش جہاز ایک عرصہ دراز تک برطانیہ عظمیٰ میں تیار ہوتے تھے اتنے بڑے ریاستہائے متحدہ امریکہ میں نہ ہوتے تھے؛ چنانچہ اسی کا نتیجہ تھا کہ جہاز کی تعمیر کے لیے جتنا ساز و سامان مثلاً پرکار، لنگر کے چرخ، آلہ ہائے جر ثقیل، چھوٹے دخانی انجن اور مختلف قسم کے کل پرزوں کی ضرورت تھی، ان کی طلب برطانیہ عظمیٰ میں کثیر المقدار تھی؛ ان کی تیاری باقاعدگی اور یکسانیت کے ساتھ اور بڑے پیمانہ پر عمل میں آتی تھی؛ اور جہاز ساز کے لیے وہ ارزاں قیمت پر مل سکتے تھے۔ حقیقت یہ ہے کہ امریکا کے جہاز ساز کو بھی اس طرح کی کفایات خارجی

باب ۱۴ قدر اور تکثیر حاصل

حاصل ہو سکتی تھیں، اگر وہ اس قسم کی چیزیں بغیر کسی بندش کے برطانیہ عظمیٰ میں خرید سکتا؛ لیکن ریاستہائے متحدہ میں ان اشیا کے داخلہ پر بہت بھاری محصول عائد کئے گئے تھے: چنانچہ خواہ ان کی باہر سے درآمد کی جاتی، یا وہ ملک کے اندر ہی تیار ہوتے، وہ گراں پڑتے تھے۔ اس کی ایک اور مثال جوتوں کی صنعت میں ملتی ہے۔ جب یہ وسیع پیمانے پر چلائی جاتی ہے، اور خاص کر جب متعدد کارخانے ایک ہی مقام پر جمع ہوں، تو وہاں ذیلی صنعتیں تعداد کثیر میں قائم ہو جاتی ہیں، جو کیل کانٹے خاص خاص پرزے اور دیگر ساز و سامان، مثلاً — پارسل کرنے کے کاغذ کے ڈبے، ڈوریاں، فیتے، تسمے اور چھلّے، وغیرہ، بلکہ کلیں بھی بہت ارزاں نرخ پر فراہم کرتی ہیں۔ اس قسم کے کفایات خارجی سے جو نفع حاصل ہوتا ہے، وہ دیگر اسباب کے منجملہ ایک سبب ہے، کسی ایک صنعت کے متعلق متعدد کارخانوں کے کسی ایک ہی مقام پر مرتکز ہونے کا! چنانچہ اس سبب سے براکٹن اور لِن میں کفش سازی،
190 پیٹرسن میں ریشمی مصنوعات، لوئیل اور فال ریور میں سوتی مصنوعات اور برج پورٹ میں دھات کے ظروف و اشیا بنانے کے متعدد کارخانے مرتکز و قائم ہیں؛ — ان میں سے ہر ایک مقام میں جو خاص قسم کے کارخانے قائم ہیں، وہ محض اپنی تعداد کے سبب سے ایسے ذرائع اور ایسی کفایات پر قدرت رکھتے ہیں، جو کوئی تنہا کارخانہ حاصل کرنے میں بڑی دشواریاں محسوس کرتا ہے۔

اس کے فوائد میں سے ایک اہم فائدہ تجربہ کار مزدوروں کی ایک کثیر جماعت کی موجودگی ہے۔ تقریباً ہر کارخانے میں یہ حال ہوتا ہے کہ مزدور جم کر ایک ہی جگہ کام نہیں کرتے، بلکہ کم و بیش نقل پذیر رہتے ہیں۔ جن صنعتوں میں بہبی تغیرات ہوتے ہیں ان میں مزدوروں کی نقل پذیری بھی بہت زیادہ اور سریع ہوتی ہے؛ جیسے — کہ کفش سازی کی صنعت، جن صنعتوں میں طلب منظم نہیں ہوتی، ان میں بھی بہت سریع تبدیلیاں ہوتی ہیں؛ مثلاً — وہ کارخانے جو کلیں بناتے ہیں۔ ان صنعتوں میں جو مستقل احتیاجوں کو پورا کرنے کے لیے اشیا تیار کرتی ہیں، جیسے صابون؛ اور ان صنعتوں میں جو ایک مدت دراز سے اور نیک نامی کے ساتھ کاروبار کرتی آرہی ہیں، تبدیلیاں اس قدر سریع نہیں ہوتیں؛ بلکہ تدریجی طریقہ سے ہوتی ہیں۔

باب ۱۲ قدر اور تکثیر حاصل

بہر حال محنت کی رسد کی نقل پذیری، متعدد اعتبارات سے نقصان رساں ہوتی ہے؛ تاہم یہ نقل پذیری نہ صرف محنت کی طلب کے تغیرات کا، بلکہ کارخانوں کی محنت میں یکسانیت اور عدم دلچسپی کا لازمی نتیجہ ہے۔ واقعہ یہ ہے کہ مزدوروں کی آمد و رفت ہمیشہ جاری رہتی ہے، اور جو مزدور کام ترک کر دیتے ہیں، ان کی جگہ نئے آدمی تلاش کر کے رکھنا ضروری ہوتا ہے۔ مزدوروں کی رسد، صنعتی مرکزوں میں اور خاص کر ایسے مرکزوں میں جہاں ہم جنس یا ایک ہی قسم کی صنعتیں قائم ہوں، افراط کے ساتھ مہیا ہو سکتی ہے۔ اس میں شک نہیں کہ اس قسم کے مرکزوں میں آجر کو بہت سی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے؛ اس کے مزدوروں میں انجمنوں کے ذریعہ سے اپنے آپ کو منظم کرنے کا اور اضافہ اجرت کا مطالبہ کرنے کا قرینہ و امکان زیادہ ہوتا ہے، علاوہ ازیں اس کو شہر کے موقع محل کے اخراجات کا لحاظ کرنا ضروری ہے[1]۔ لیکن یہ واقعہ کہ صنعتی شہر روز افزوں ترقی کرتے ہیں، یہ ثابت کرتا ہے کہ ان سے خالص فوائد حاصل ہوتے ہیں۔ کسی تنہا کارخانے میں چند تربیت یافتہ اور ماہر مزدوروں کے کام چھوڑ دینے سے، پورا کاروبار تہ و بالا ہو جا سکتا ہے؛ لیکن ایسی صنعت میں جس کے حدود بہت وسیع ہو گئے ہوں، اور جو خاص خاص شہروں یا اضلاع میں مرتکز ہو گئی ہو، اس میں مہارت یافتہ مزدوروں کی تعداد بھی مختلف شعبوں میں بڑی اور پھیلی ہوئی ہوتی ہے۔ غرض اس کفایت خارجی سے کاروبار کی بہ سہولت اور مسلسل انجام دہی میں بہت مدد ملتی ہے۔

۴۔ کفایات داخلی، کارخانے کے اندر رونما ہوتی ہیں، اور وہ صنعت کی عام ترقی سے آزاد و بے نیاز ہوتی ہیں۔ کاروبار کو وسیع کر کے بڑے پیمانہ پر چلانے سے (اور یہ چیز مجموعی پیداوار کی تکثیر پذیری سے جداگانہ ہے)، جو منافع حاصل ہوتے ہیں وہی یہ کفایات ہیں۔ اور یہ منافع کارخانے کے بڑے ہونے، کلیں زیادہ تعداد اور بڑے پیمانے پر استعمال کئے جانے، برقی قوت زیادہ موثر طریقہ سے

[1] مقابلہ کرو باب ۲ م کے بیان سے

باب
قدر اور
تخمینِ حاصل

191 خرچ کئے جانے، کلوں کو خاص خاص کاموں کے لیے مخصوص کر دینے، اشیائے خام کو زیادہ بہتر طریقے سے کام میں لانے، مزدوروں میں محنت کی زیادہ باقاعدہ اور بہتر تقسیم کرنے، اور ہر شخص کو اس کی قابلیت اور صلاحیت کے مطابق کام سپرد کرنے کی وجہ سے، حاصل ہوتے ہیں۔ ان فوائد اور ان کے حدود کے بارے میں جو سب سے دلچسپ سوالات ہیں، ان میں سے ایک سوال اس منافع کی وسعت ہے، جو افقی اتحاد سے حاصل ہوتا ہے۔ اور افقی اتحاد سے مطلب متعدد انفرادی کارخانوں کا ایک انتظام کے تحت اتحاد و انضباط ہے، جن میں سے ہر ایک نے اپنے اندر زیادہ متصل کفایات داخلی کو فروغ دیا ہو۔ یہ تحقیق طور سے نہیں کہا جا سکتا کہ افقی اتحاد انجام کار کس حد تک مزید کفایات داخلی کی جانب رہبری کرتا ہے، اور نہ یہ واضح ہے کہ کس حد تک دوسری قسم کا اتحاد، یعنی —— عمودی اتحاد یا صنعت کا ارتباط، کفایات داخلی کی جانب رہبری کرتا ہے۔ کوئی شبہ نہیں کہ موجودہ زمانے کی بعض بڑی صنعتوں، اور خاص کر لوہے کی مصنوعات کا جہاں تک تعلق ہے، وہاں تک یہ اتحاد کفایات داخلی کی جانب رہبری کرتا ہے؛ لیکن دوسری سمتوں میں اس قسم کی کوئی قطعی ترقی نہیں ہوئی ہے۔ اکثر صنعتوں میں کسی ایک کارخانہ کی کسی ایک مقررہ مقام سے آگے توسیع، خواہ اسی قسم کے دوسرے کارخانوں کے ساتھ افقی اتحاد کے ذریعہ سے ہو، یا متعلقہ کارخانوں کے ساتھ عمودی اتحاد کے ذریعہ سے، بظاہر قطعی طور سے کفایات داخلی کی جانب رہبری کرتی نہیں معلوم ہوتی۔

اگر ہر انفرادی کارخانے میں کاروبار کے پیمانہ کو وسیع کرنے سے کفایات داخلی غیر محدود طریقہ پر حاصل ہوں، تو نتیجۃً ایسی حالت رونما ہو جائے گی، جب کہ صنعتوں میں کامل ارتکاز اور کامل اجارہ پیدا ہوگا۔ اگر ہر کارخانہ اور کارخانوں کا ہر اتحاد، اپنے کاروبار کے پیمانہ کی توسیع کے ساتھ یہ محسوس کرے کہ اس کی کارکردگی اور کفایات میں اضافہ ہو رہا ہے، تو یکے بعد دیگرے آنے والے مراحل کے ساتھ ترقی کرنے والے کارخانے، اپنے حریفوں سے، جو مسابقت کی دوڑ میں پیچھے رہ جاتے ہیں، کم قیمت پر اشیا فروخت کریں گے؛ اور

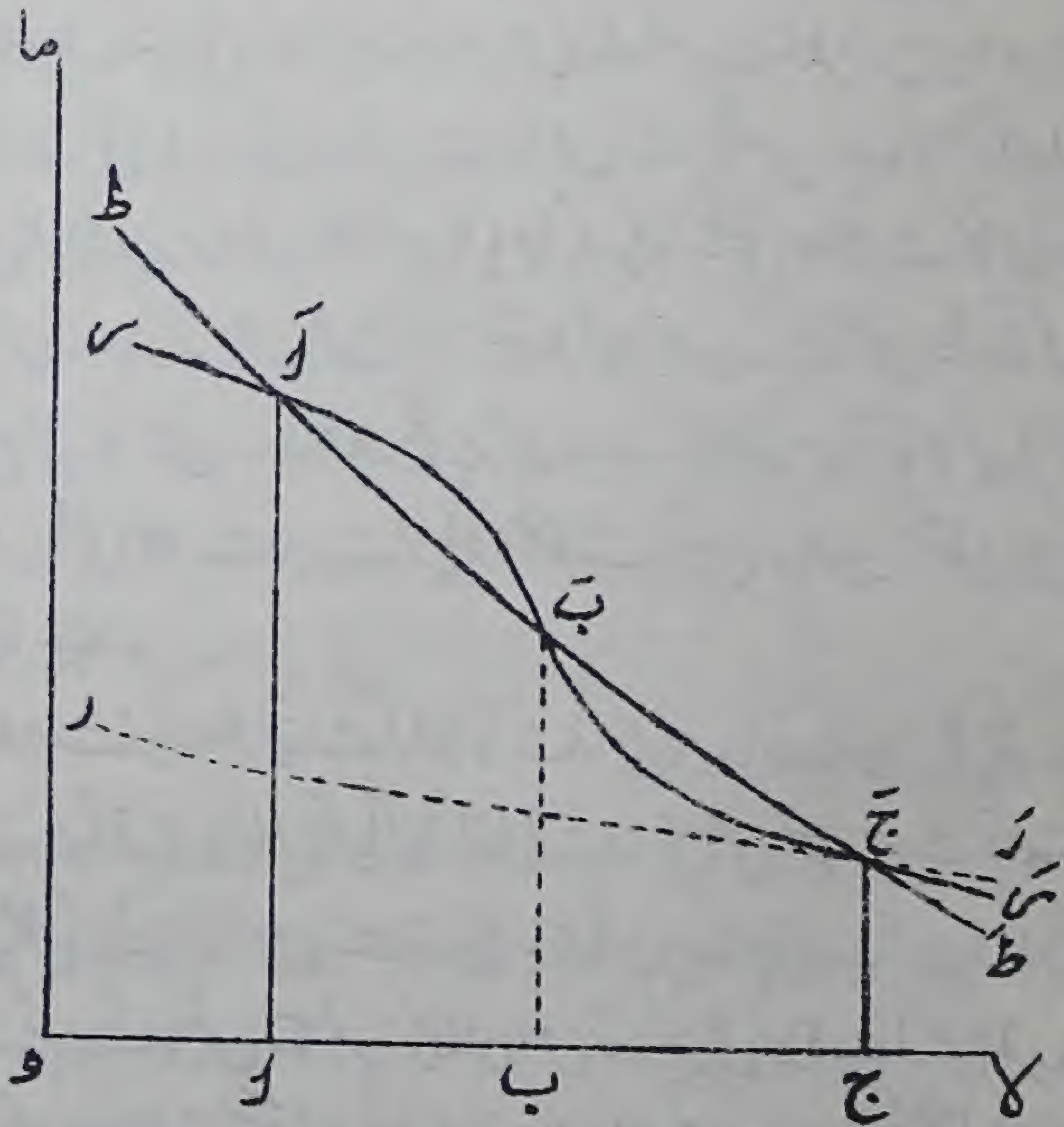
باب ۱۲
قدر اور
تخیر حاصل

انجام کار میدان صرف ایک بہت بڑے کارخانے یا اتحاد کے ہاتھ رہ جائے گا۔ یہی نظری حیثیت سے کامل "ٹرسٹ" (Trust) ہوگا۔ جو محض کفایات داخلی کی بدولت اپنے تمام حریفوں کو میدان سے مار بھگائے گا۔ اس قسم کے ٹرسٹ یا جتھے کو اجارہ حاصل ہوتا ہے، لیکن وہ معتدل اجارہ ہوتا ہے۔ قیمتوں میں اس مقام سے آگے اضافہ نہیں کیا جا سکتا، جس پر کہ پیمانہ صغیر پر کاروبار کرنے والے اشخاص مسابقت کر سکتے ہیں۔ جس شرح سے کفایات داخلی حاصل ہوتی ہیں، اگر اس کی رفتار دھیمی ہو، اور کاروبار کے پیمانے کی ہر توسیع سے پیدائش کے مصارف میں جو کمی ہوتی ہے، اس کی رفتار سست ہو تو اجارہ کی قوت پر یہ روک بہت کافی ہوتی ہے۔

۴۔ اس باب کی پہلی فصل میں یہ مفروضہ واضح طور سے قائم کیا گیا تھا کہ 192
تخیر حاصل کے حالات کے توازن کا صرف ایک نقطہ ہوتا ہے، چنانچہ صفحہ ۲۴۷ مندرجہ متن کی شکل اسی مفروضہ پر کھینچی گئی۔ لیکن ذرا سے غور و تامل سے معلوم ہو جائے گا کہ توازن کے دو نقطے بھی ہو سکتے ہیں۔ چونکہ رسد و طلب کے منحنیات نزولی رجحان رکھتے ہیں، اس لیے ایک سے زائد مقامات پر ایک دوسرے کو قطع کر سکتے ہیں۔ چنانچہ مندرجہ ذیل شکل (یعنی شکل ۸) اس امکان کی تشریح کرتی ہے۔ رسد کا خط س س' طلب کے خط ط ط' کو نقطہ اَ پر قطع کرتا ہے، اس کے بعد بَ پر اور پھر جَ پر قطع کرتا ہے (سرِ دست ناظرین رسد کے دوسرے خط ر ر' کو نظر انداز کر سکتے ہیں)۔ اَ مستقل توازن کا نقطہ ہے، یہی حال جَ کا ہے، لیکن بَ مستقل توازن کا نقطہ نہیں ہے۔ یہ سچ ہے کہ طلب و رسد کے منحنیات اس نقطہ پر ایک دوسرے کو قطع کرتے ہیں، لیکن بَ سے آگے طلب کا منحنی رسد کے منحنی سے اوپر کو ہو جاتا ہے؛ طلب کی قیمت رسد کی قیمت سے زائد ہو جاتی ہے۔ ب سے آگے پیداوار میں اضافہ کرنے سے صناعوں کو نفع ہوگا، اس لیے کہ وہ شے ب اور ج کی درمیانی مقداروں میں ایسی قیمتوں پر فروخت کی جا سکتی ہے جو مصارف پیدائش سے زیادہ ہونگی۔ لیکن جَ پھر صحیح توازن کا ایک نقطہ ہے؛ اس لیے کہ جَ سے آگے رسد کی قیمت، طلب کی قیمت سے

باب ۱۲
قدر اور
تحیتر عامل
193

زائد ہو جاتی ہے، اور رسد میں نقطہ ج سے آگے اضافہ کرنے سے بجائے نفع کے



شکل نمبر (۸)

نقصان ہوگا۔ اس طرح ہم اس کا اعادہ کر سکتے ہیں کہ اَ اور جَ مستقل یا ثبات پذیر توازن کے نقطے ہیں۔ ان دونوں نقطوں میں سے کسی ایک پر قیمت معین اور برقرار رہیگی۔ یہ خیال کرنا فی الحقیقت ممکن ہے کہ اولوالعزم پیدا کرنے والوں کی ایک جماعت جوکھم برداشت کر کے رسد کو نقطہ ا سے بھی آگے اس امید میں بڑھائے کہ مصارف پیدائش فی اکائی پیداوار کے اضافہ کے ساتھ قطعی طور سے کم ہو جائیں؛ اور یہ کہ انجام کار نقطہ ب سے تجاوز ہونے کے صورت میں طلب کی قیمت پھر رسد کی قیمت سے اوپر ہو جائے۔ لیکن اس قسم کی توسیع کا لازمی طور سے یہی نتیجہ نکلنا غیر یقینی ہے۔ اگر توازن اَ پر قائم ہو، تو اغلب یہ ہے کہ وہ وہیں برقرار رہے۔ بلکہ اگر وہ جَ پر قرار پائے تو بھی یہ ممکن ہے کہ وہ وہیں برقرار رہے۔ اس طرح نظری اعتبار سے مستقل توازن کے ایسے نقطے غیر محدود تعداد میں ہو سکتے ہیں۔

باب ۱۴ قدر اور یکثیر عامل

گو اس طرح توازن کے متعدد نقطوں کا امکان موجود ہے، پھر بھی حقیقی حالات اس قسم کی بہت ہی شاذ مثالیں پیش کرتے ہیں۔ اس شکل میں رسد کے خط سا سا کے ڈھلواں نزولی میلان سے، اس کے نشیب و فراز میں، بہت کم صورتوں میں حقیقی حالات کی نمائندگی ہوتی ہے۔ اس کے برعکس رسد کا منقوط خط ر رَ، جس میں تدریجی طریقے پر نزولی رجحان پایا جاتا ہے، حقیقی حالات کا زیادہ صحیح ترجمان ہے۔ اس کا قرینہ ہے کہ اس طرح کا منقوط خط طلب کے منحنی ط طَ کو صرف ایک دفعہ قطع کرے، یعنی ـــ نقطہ ج پر، جو رسد کے خط سا سا کا تیسرا نقطہ انقطاع ہے، یہ خط اس افقی خط سے بہت زیادہ مختلف نہیں ہے جو استقراری مصارف کی نمائندگی کرتا ہے۔

اس کا بہت زیادہ قرینہ ہے کہ کفایات خارجی مصارف کو اس طریقہ سے متاثر کریں جس کو اوپر سب سے آخر میں بیان کیا گیا۔ کفایات خارجی علی العموم بہت آہستہ تقریباً غیر محسوس طریقے پر عمل کرتے ہیں؛ ان سے بتدریج یہ رجحان پیدا ہوتا ہے کہ پیداوار کے اضافہ کے ساتھ مصارف کم ہوتے جائیں۔ تاہم یہ رجحان اس قدر تدریجی ہوتا ہے کہ کسی مقررہ موسم یا موسموں کے سلسلے کے لیے حالات استقراری مصارف کے حالات سے بہت کم مختلف ہوتے ہیں۔

اس کے برعکس کفایات داخلی کا عمل بعض اوقات بہت جلد شروع ہوجاتا ہے۔ یہ خاص کر اس وقت ہوتا ہے، جبکہ فنون اور صنعتوں میں عظیم تبدیلیاں واقع ہوتی ہیں اور جبکہ نئی شے استعمال میں لائی جاتی ہے۔

فنون، صنعتوں اور ایجادات کی تبدیلیاں، اگرچہ وہ لازمی طور سے مجموعی پیداوار یا انفرادی کارخانہ کی پیداوار کو متاثر نہیں کرتیں، پھر بھی عام طور سے دونوں پر اثر ڈالتی ہیں۔ اشیا کی قیمتوں میں اصلاح و ترقی نتیجے کے طور پر جو تخفیف ہوتی ہے، وہ علی العموم طلب میں بہت بڑی حد تک اضافہ کردیتی ہے، مجموعی پیداوار کی مقدار کو بڑھادیتی ہے، اور اس طرح کفایات خارجی اور ان کے ساتھ زائد کفایات داخلی کو بہ عمل لاتی ہے۔ اصلاح و ترقی عام طور سے بیش خرچ کل پرزوں 194
کے اضافہ، تقسیم عمل کی توسیع، اور پیدائش بہ پیمانہ کبیر، کے طریق کی ترقی کی سمت میں ہوئی ہے۔ اکثر اوقات صنعتوں اور فنون کی ترقی کی رفتار اس قدر

باب ۱۴ قدر اور بحر حاصل

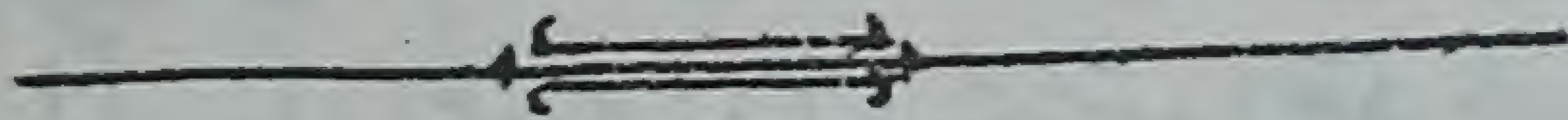
سریع رہی ہے، کہ اس کی بنا پر مصارف پیدائش میں فوری تخفیف واقع ہوئی ہے۔ رسد وطلب کا توازن، سالہاسال تک غیر منفصلہ یا غیر قطعی رہا ہے، اور کم از کم ایک سے زائد نقطۂ توازن کے امکان کا موقع بہم پہنچا ہے۔ بسیمرکی ایجاد نے فولاد سازی کے مصارف میں بہت بڑی تخفیف کردی؛ یہ ایجاد بیش خرچ کل پرزوں پر مبنی تھی، اس نے پیدائش بر پیمانہ کبیر اور اعلیٰ درجہ کے انتظام کے بہت سے مواقع بہم پہنچائے؛ اور اس طرح اس نے مصارف کی سریع تقلیل کی طرف رہبری کی۔ گھڑی سازی کی صنعت میں کلوں کا استعمال کرنے سے بھی اسی قسم کے نتائج تک رہبری ہوئی ہے۔ چونکہ یہ شے بہت ہی تغیر پذیر مانگ کی تابع ہے؛ اس لیے متعدد نقطہ ہائے توازن کا امکان اس میں پایا جاتا ہے۔

جب کوئی نئی شے دفعتۃً یا سرعت کے ساتھ بنائی جاتی ہے تو رسد کے اضافے کے ساتھ مصارف کی تخفیف کا رجحان بہت قوی ہوتا ہے۔ جب یہ اشیا پہلے پیش کی جاتی ہیں، تو خریداروں کے لیے وہ بالکل نئی ہوتی ہیں، پرانی عادتوں کو چھوڑ کر ان کے لیے اپنے آپ کو عادی بنانا ضروری ہے؛ اور دوسری احتیاجات کے ساتھ ان اشیا کی مناسبت ہونا ضروری ہے۔ اس طرح چونکہ وہ قلیل مقداروں میں فروخت ہوتی ہیں اس لیے وہ پیمانہ صغیر پر تیار کی جاتی ہیں۔ جیسے جیسے وہ قبولیت عام حاصل کرتی جاتی ہیں، اور ان کا استعمال وسیع ہوتا جاتا ہے، ویسے ویسے وہ مقدار جو فروخت ہوسکتی ہے بڑھتی جاتی ہے؛ پیدائش بر پیمانہ کبیر ممکن ہوتی جاتی ہے اور کفایات داخلی و خارجی دونوں موثر طریقے سے حاصل ہوتی ہیں؛ اور مصارف پیدائش میں سریع تخفیف ہوتی جاتی ہے۔ اس قسم کی اشیا جب عام طور سے استعمال ہونے لگتی ہیں تو ان کی طلب کے جدول سے اکثر بہت زیادہ تغیر پذیری ظاہر ہوتی ہے؛ خاص کر نیچے کے طبقوں میں، ــــ چنانچہ اس ترقی پذیری کی مثال بائیسکل کی سرگزشت سے ملتی ہے۔ ابتدائی حالتوں میں سائیکلوں کا رواج بہت آہستہ آہستہ شروع ہوا، اس کے بعد جب ان کو قبولیت حاصل ہوگئی، اور وہ عام طور سے استعمال میں آنے لگیں، تو ان کی مانگ بڑھتی گئی،

باب ۱۴
قدر اور تخمینِ حاصل

اور جب یہ کثیر مقدار میں اور بڑے پیمانہ پر تیار کی جانے لگیں تو ان کے مصارف اور قیمت میں بھی سریع تخفیف واقع ہوئی۔ موٹروں کی رسد اس سے کچھ کم نمایاں مثال نہیں پیش کرتی۔

بایں ہمہ اکثر اوقات ایسا اتفاق ہوتا ہے کہ ایک نئی شے پیٹنٹ کرائی جاتی ہے، یا کسی دوسرے طریقوں سے وہ شے واحد نگرانی میں آجاتی ہے۔ اس صورت حال سے نئی پیچیدگیاں پیدا ہوتی ہیں، جو اجارہ کا نتیجہ ہوتی ہیں: چنانچہ ہم اس مسئلہ پر آیندہ باب میں بحث کریں گے۔



195

باب پانزدہم

قدر اجارہ

(۱) اجارہ، قیمت پر رسد کی تحدید کے ذریعہ سے اثر ڈالتا ہے؛ — اس کلیہ کے مستثنیات بیچ والوں کے کاروبار اور خاص کر اصل پیدائش کی حد تک۔ (۲) اجارہ دار کے پاس رسد اتفاقی و مفت ہونے کی صورت میں قیمت کس طرح معین ہوتی ہے؟ اگر وہ استقراری مصارف کے ساتھ اشیا تیار کرے تو قیمت کس طرح معین ہوتی ہے؟ منافع اجارہ؛ رسد کے ایک جزو کا اعدام ممکن ہے لیکن اغلب نہیں ہے؛ قیمت اجارہ کی مثال ہیرے کی کان کنی۔ (۳) اجارہ کی قیمت تکثیر حاصل کے تحت؛ — اس کی مثالیں: کتابیں جن کے حقوق محفوظ ہیں؛ قیمت اجارہ تقلیل حاصل کے تحت۔ (۴) اجارہ کے تحت قیمتوں کی تغیر پذیری کا امکان اکثر پوشیدہ ہوتا ہے؛ محفوظ شدہ حقوق کی کتابیں، ٹیلیفون کی شرحیں۔ اجارہ کے تحت یکساں قیمتوں کی برعکس حالت۔ (۵) مال پوشیدہ درآمد کرنے اور ڈھیر لگانے کی توجیہ اجارہ ہے۔ (۶) غیر مشروط و غیر محدود اجارہ بہت ہی شاذ ہوتا ہے؛ اس کی متعدد مثالیں اور تحدیدیں۔ (۷) کسی موسم کی رسد کا احتکار، گاہکوں کے نقطۂ نظر سے قیمت پر بظاہر کوئی اثر نہیں ڈالتا؛ لیکن سوداگروں اور محنتوں کو متاثر کرتا ہے۔ گاہکوں میں سے بعض احتکار سے متاثر ہو سکتے ہیں؛ کامیاب احتکار بہت شاذ ہوتا ہے۔

باب ۱۵ قدر اجارہ

۱۔ کوئی شخص جو کسی شے کا اجارہ رکھتا ہو، اپنی شے کو ایسی قیمت پر فروخت کرے گا، جس سے بیشترین خالص آمدنی حاصل ہو۔ کم از کم ابتداءً ہم یہ فرض کر سکتے ہیں کہ جو اشخاص اجارہ رکھتے ہیں، وہ بہت ہوشیاری اور باریک بینی کے ساتھ کام کرتے ہیں؛ اور اس بیشترین منافع کو حاصل کرنے کی غرض سے اپنی رسد کی، ذہانت اور کامیابی کے ساتھ تحدید و تنظیم کرتے ہیں۔

ہم نے رسد کی تنظیم و تحدید کی اصطلاح استعمال کی؛ اس لیے کہ یہی وہ طریقہ ہے، جس کے ذریعے سے اجارہ دار، قیمت اور منافع پر اثر ڈال سکتا ہے۔ طلب کے حالات اس کے قابو اور بس سے باہر کی چیز ہیں۔ جب ایک مرتبہ رسد منتظم و معین ہو جاتی ہے، اور بازار میں پیش کی جاتی ہے تو وہ قیمت جس پر یہ رسد فروخت ہو گی، طلب کے عمل پر منحصر ہوتی ہے۔ اس حد تک تو اجارہ کی قیمت کوئی خاص یا انوکھا مسئلہ نہیں پیش کرتی۔ اس کے خاص سوالات اس حد تک پیدا ہوتے ہیں، جس حد تک کہ اجارہ دار، رسد کو اپنے ارادے اور اپنی مرضی سے گھٹا بڑھا سکتا ہے۔ ایک مقررہ رسد کی قیمت جو بازار میں ایک طریقے میں پیش کی جائے ایک ہی ہو گی؛ خواہ وہ رسد شخص واحد کے ہاتھ میں ہو، یا متعدد باہمد گر مقابلہ کرنے والوں کے ہاتھوں میں۔ یہ قیمت اس شے کی فروخت پذیری کی پیمائش کرتی ہے، اسی قیمت پر پوری رسد فروخت کی جا سکتی ہے، اس پوری رسد سے زائد مقدار فروخت نہیں کی جا سکتی ــــ اور یہی قیمت رائج ہو جائے گی۔ 196

یہ اصول معاشیات کے اکثر اصول کے مثل، یہ چاہتا ہے کہ اس کو ماننے میں وسعت نظر سے کام لیا جائے، کہ یہ گویا وہ ایک رجحان کا بیان ہے اور فروع کے بارے میں لفظ بہ لفظ صادق نہیں آتا؛ اس میں بے ضابطگی اور غیر مکمل تطابق کے لیے، ٹھیک اسی قسم کی رعایت کرنی چاہئے، جو کہ قدر و قیمت کے کسی رجحان کے بیان میں کرنی ضروری ہے۔ اکثر اشخاص جو عملی کاروبار میں حصہ لیتے ہیں، بادی النظر میں اس سے انکار کرتے ہچکچاتے ہیں۔ وہ یہ کہتے ہیں کہ ایک دوسرے سے مسابقت کرنے والے اشخاص جتنی قیمت وصول کر سکتے ہیں، اس کے مقابلے میں، اتحاد یا اجارہ زیادہ قیمت وصول کر سکتا ہے؛ خواہ رسد ایک

باب ۱۵ قدر اجارہ

مقررہ ہی کیوں نہ ہو۔ وہ جانتے ہیں، کہ اعلیٰ قیمت، کم از کم ابتدائی حالت میں، درمیانی اشخاص سے یعنی ــــ تھوک فروش یا خردہ فروش سوداگروں سے، جن کے ہاتھ اجارہ دار عام طور سے اپنی اشیا براہ راست فروخت کرتا ہے، وصول کی جا سکتی ہے۔ جب صناع ایک دوسرے سے مقابلہ کر رہے ہوں، تو اس کا بہت قرینہ ہوتا ہے کہ یہ سوداگر، ان کی باہمی کشمکش سے فائدہ اٹھا کر قیمت میں کچھ کمی کرالیں، اور ان حریفوں کو یہ دھمکی دے کر کہ ایک کو چھوڑ کر دوسرے کے پاس سے خریداری کی جائے گی، وہ قیمت میں کمی کرنے کی ترغیب دیتے ہیں۔ اس میں شک نہیں کہ اگر سب سوداگر ایسا کرنے میں کامیاب ہوں تو ان کا باہم مقابلہ، انجام کار قیمت کو خردہ خریداروں کے حق میں کم کر دے گا۔ اس آخری صورت میں یہ معلوم ہوگا، کہ آیا قیمتیں ایسی ہیں کہ ان سے طلب و رسد کا توازن وقوع پذیر ہوگا۔ لیکن سوداگروں کے مابین جو مقابلہ ہوتا ہے، اور خاص کر خردہ فروش سوداگروں کے مابین، اس کے عمل میں بہت سی رکاوٹیں حائل ہوتی ہیں؛ اور قیمتوں کی تخفیف، جو صناعوں میں باہم مقابلہ ہونے کی وجہ سے وقوع پذیر ہوتی ہے، ممکن ہے کہ ایک بڑی مدت تک تاجروں کے منافع میں اضافہ کرے؛ اور عام صارفوں کو فائدہ نہ پہنچائے۔ اس کے برعکس ممکن ہے کہ اجارہ، سوداگروں کو خسارے میں مبتلا کرے، یعنی ــــ اجارہ دار سوداگروں سے گراں قیمت وصول کرلے؛ اور سوداگر کم از کم کچھ مدت کے لیے صارفوں سے گراں نرخ پر معاملہ کرنا مناسب نہ سمجھیں۔ اور اس صورت میں بھی جب کہ ایسی بڑھی ہوئی قیمتوں پر صارفوں کے پاس اشیا پہنچیں تو ان کی خریداریوں پر فوراً یا از خود اثر نہیں پڑتا۔ اگر درحقیقت قیمتوں میں بڑا اضافہ ہو، اور شے کی طلب تغیر پذیر ہو، تو خریداریوں میں بھی سرعت کے ساتھ تخفیف ــــ ہوگی۔ اجارہ دار کو بہت جلد معلوم ہو جائے گا، کہ وہ ایک مقررہ رسد کو اعلیٰ قیمتوں پر فروخت نہیں کر سکتا۔ لیکن اگر قیمت میں بڑا اضافہ نہ ہو تو بہت ممکن ہے کہ لوگ کچھ مدت تک اتنی ہی اشیا خریدتے رہیں، جتنی کہ وہ عادۃً خریدتے رہے۔ ممکن ہے کہ وہ قیمت کے اضافے سے بے چین اور پریشان ہوں؛ تاہم اپنی

باب ۱۵
قدر اجارہ
197

خریداریوں میں تخفیف کرکے نئی صورت حالات کو اپنے موافق بنانے کی کوشش نہ کریں۔ اس صورت میں، اجارہ دار بڑھی ہوئی قیمت کو خفیف مدت کے لیے قائم رکھ سکتا ہے، خواہ اس بڑھی ہوئی قیمت کا بار، صارف ہی پر کیوں نہ پڑے۔ اس اثنا میں ایک ترقی پذیر قوم میں، نئے نئے صارفوں کا اضافہ ہو سکتا ہے؛ یا کم از کم یہ ممکن ہے، کہ قدیم گاہکوں کی آمدنی میں ہی اضافہ ہو جائے۔ ممکن ہے کہ طلب کا اضافہ، اس اعلیٰ قیمت پر سبقت لے جائے اور اسی قیمت کو مستقل کر دے؛ اور اس طرح، ایسا معلوم ہوگا کہ گویا محض اجارے کے واقعے کی بنا بر قیمتوں میں اضافہ رونما ہوا ہے۔

درمیانی اشخاص کی حیثیت جو قوائے عاملہ کے دباؤ کو کم کرتے اور معتدل کرتے ہیں، اشیائے پیدائش کے بارے میں اور بھی بہت زیادہ قوت کے ساتھ ظاہر ہوتی ہے۔ جیسا کہ پہلے بیان کیا جا چکا ہے، لوہا، تانبا، لکڑی اور راؤن وغیرہ اشیا کی قیمتوں میں طلب اور افادے کا عمل بہت مشروط ہوتا ہے۔ مکمل اشیا کی قیمت جو صارف ادا کرتا ہے، اور اس خام مال کی قیمت جس سے یہ اشیا تیار ہوتی ہیں، ان دونوں کا تعلق غیر یقینی اور موہوم ہوتا ہے۔ آلات بنانے کی اشیا مثلاً لوہے، تانبے کی قیمت، اور ان اشیا سے انجام کار بنائی ہوئی قابل صرف اشیا کی قیمت، کا درمیانی تعلق اور بھی زیادہ موہوم ہوتا ہے۔ ایسی صورتوں میں اجارہ کا اثر قیمت پر زیادہ پڑ سکتا ہے، بہ نسبت دوسری شکل کے، جہاں اجارہ دار کسی قابل تمتع شے کو عام گاہکوں کے ہاتھ راست فروخت کرتا ہو۔

علاوہ ازیں یہ امر بھی قابل ذکر ہے، کہ اجارہ دار پہلا قدم جو اٹھاتا ہے، وہ بالعموم قیمت کا تعین کرنے کی طرف ہوتا ہے، نہ کہ رسد کے تعین کی طرف؛ — مثلاً کسی پیٹنٹ شے کا مالک، پیٹنٹ شدہ شے کو ایک مقررہ قیمت پر ہی فروخت کے لیے پیش کرے گا، اور بہت کم ایسا ہوگا، کہ بازار میں جو شے پیش کی جانے والی ہے، اس کی مقدار کو وہ پیشتر سے معین کرلے۔ اگر اس کو معلوم ہو کہ کسی مقررہ قیمت پر

ؔ دیکھو باب ۔ (فصل ۵)

باب ۱۵ قدر اجارہ

وہ اپنے مال کو اپنی توقع سے زیادہ فروخت کر سکتا ہے، تو وہ رسد میں اضافہ کرے گا۔ اور اگر اس کو یہ معلوم ہو کہ وہ اتنی زیادہ مقدار فروخت نہیں کر سکتا، تو وہ اپنے پاس جس قدر مال ہے اس کو بتدریج کم قیمت پر فروخت کرتا جائے گا؛ اور آیندہ اس مقدار میں بہت آہستہ اور احتیاط کے ساتھ اضافہ کرے گا۔ دوسرے الفاظ میں مقررہ قیمت پر جتنی رسد کو وہ فروخت کر سکتا ہے، اس کا وہ تجربہ کرتا ہے؛ اور جیسے جیسے وقت گزرتا جاتا ہے، خریداروں کی طلب کے اضافہ یا تخفیف کے ساتھ وہ اپنی مقرر کردہ قیمت میں اضافہ یا تخفیف کرتا جاتا ہے۔ مگر غالباً وہ اس بات کو اچھی طرح نہیں جانتا، کہ قیمت پر اس کو جو قدرت حاصل ہے، اس کا دارومدار اس قدرت پر ہے جو اس کو رسد پر حاصل ہے۔ بایں ہمہ ایک ہوشیار کاروباری شخص کو اس میں بہت شاذ ہی شبہ ہوتا ہے، کہ یہ قیمت کو تقابلی سطح سے اوپر رکھنے کی اساسی شرط ہے۔

198 ۲۔ اس طرح یہ معلوم ہو جانے کے بعد کہ اجارہ دار قیمت کو اساسی طور سے رسد کی تعیین و تنظیم کے ذریعے سے اپنے قابو میں لاتا ہے، اب آگے بڑھ کر یہ دیکھنا چاہیے کہ رسد پر یہ قدرت و قابو کس طرح حاصل کیا جاتا ہے۔

ایک سب سے سیدھی سادی مثال اس رسد کی ہے، جس کی تیاری میں کچھ بھی صرف نہ ہوا ہو:۔ مثلاً کوئی ایسی چیز، جو مدفون خزانہ کی طرح مفت دستیاب ہو۔ اس قسم کی مقررہ رسد، اگر بحیثیت مجموعی بازار میں پیش کی جائے تو اس کی ایک مقررہ قیمت وصول ہوگی؛ مگر اس کا مالک یہ استدلال کر سکتا ہے کہ اگر رسد اور محدود کر دی جائے تو زیادہ قیمت وصول ہوگی۔ اگر طلب غیر تغیر پذیر ہو تو رسد کے نصف حصے سے دگنی قیمت سے زیادہ وصول ہو سکتی ہے، اور اس طرح بحیثیت مجموعی زیادہ رقم وصول ہو سکتی ہے۔ اس صورت میں اجارہ دار کے حق میں نصف رسد کو ضائع کر دینا اور محض بقیہ نصف رسد ہی کو بازار میں پیش کرنا مفید ثابت ہوگا۔ اگر طلب تغیر پذیر ہو تو کل رسد بازار میں پیش کر دینے میں اس کا فائدہ ہوگا۔ یہ یقینی ہے کہ نصف رسد فروخت کرنے کے مقابلے میں اس صورت میں قیمت فی اکائی کم ہوگی؛ لیکن یہ کمی اتنی نہ ہوگی کہ مجموعی منافع اول الذکر کے

باب ۱۵
قدر اجارہ

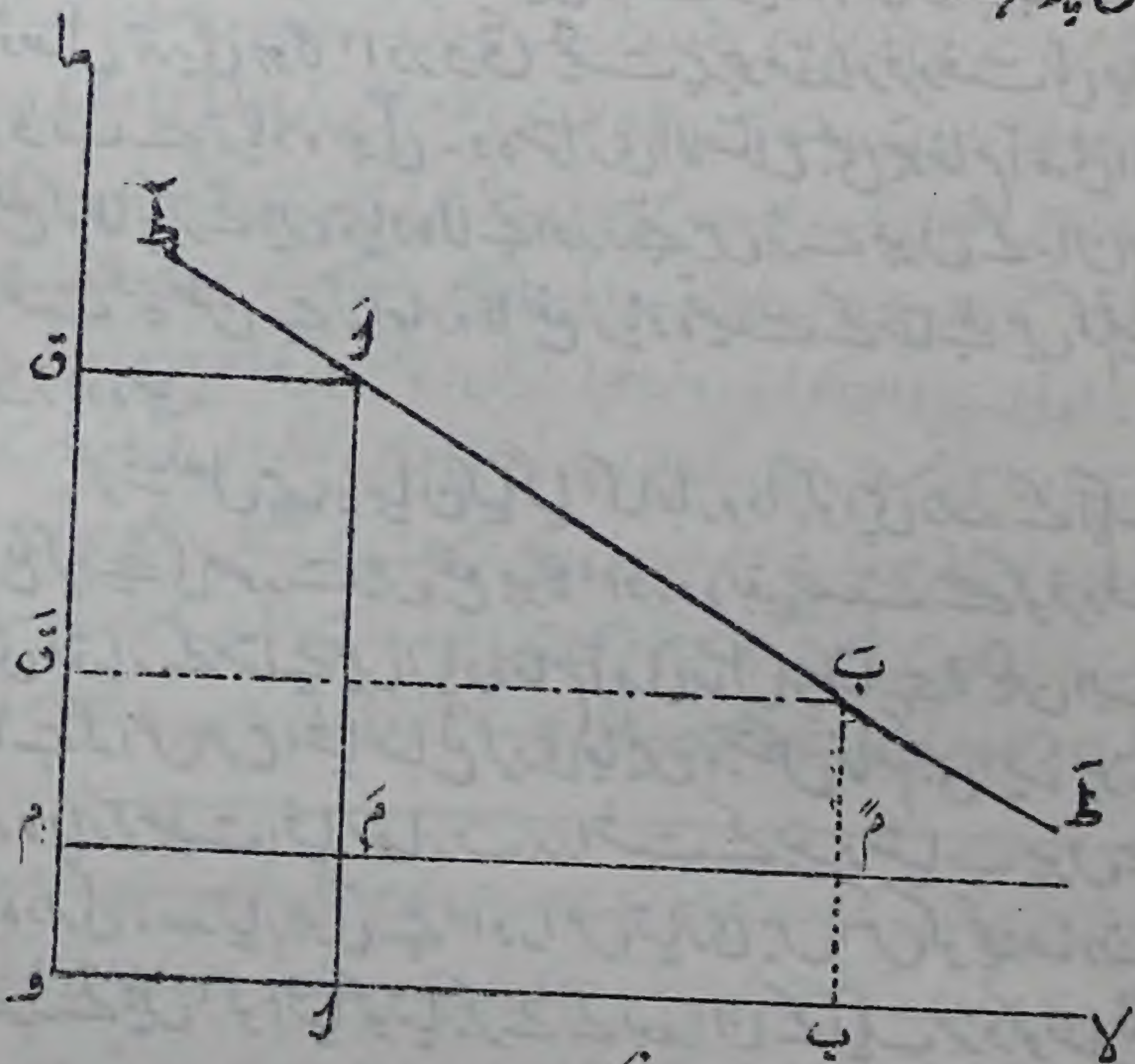
مقابلے میں کم ہو۔ عام طور سے اجارہ دار کو اس وقت فائدہ ہوتا ہے، جبکہ وہ ایک غیر تغیر پذیر طلب کے تابع شے کی رسد کی مناسب و معقول تحدید کرے؛ اور شے کی طلب تغیر پذیر ہونے کی صورت میں رسد کو بڑھا دے۔

اس کے بعد یہ فرض کرو، کہ رسد مفت دستیاب نہیں ہوئی، بلکہ اجارہ دار اس کو معمولی حالات کے تحت، اصل لگا کر، مزدوروں سے اجرت پر کام لے کر، اور متعدد مصارف برداشت کر کے، تیار کرتا ہے۔ اس صورت میں اجارہ دار بحیثیت مجموعی زیادہ سے زیادہ خام قیمت وصول کرنے کی کوشش نہ کرے گا؛ بلکہ بیشترین خالص منافع، جو دوسرے اصل داروں کے معمولی منافع کے مقابلہ میں زیادہ ہو، وصول کرنے کی کوشش کرے گا۔ یہ فرض کیا جا سکتا ہے، کہ ہر صورت میں اجارہ دار اپنے اصل کو دوسری ہمتوں میں مصروف کر کے اس پر معمولی شرح سے سود وصول کر سکتا ہے۔ اور یہ کہ نگرانی اور انتظام کے سلسلے میں اپنی محنت کے معاوضے میں، وہ اسی شرح سے معاوضہ حاصل کرنے کے قابل ہوگا جو کہ اسی قسم کی مہارت اور مشقت کے معاوضے میں بالعموم ملتا ہے۔ ان معمولی منافع کو ہم مصارف پیدائش میں شمار کر سکتے ہیں، یا کم از کم ایسا منافع خیال کر سکتے ہیں، جو اجارہ کی بنا پر وصول نہ ہوا ہو۔ نفع اجارہ دراصل وہ ہے، جو ان معمولی منافع کے سوا وصول ہو۔

یہ ممکن ہے کہ بہت کم اجارہ دار واقفیت کے ساتھ اس طرح اپنے منافع کو الگ الگ شمار کریں۔ بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ وہ اجارہ کے منافع کو، اور معمولی منافع کو، جو ان کے اصل اور محنت کے معاوضے میں ملتا ہے، علیحدہ علیحدہ شمار کرتے ہیں۔ انھیں محض اس بات کی مسرت ہوتی ہے، کہ وہ بیس فی صد یا تیس فیصد کے حساب سے مقسوم ادا کرتے ہیں؛ یا اپنی محنت کا اور اپنے رفقائے کار کی محنت کا معقول معاوضہ تنخواہ کی صورت میں ادا کرتے ہیں۔ 199
بایں ہمہ اگر ان سے غائر سوال کیا جائے، تو وہ فوراً تفریق و تمیز کر کے یہ بتلا دیں گے کہ اس مجموعی منافع میں، اجارہ کے نفع کا کتنا حصہ ہے۔ ہمیں موجودہ بحث میں صرف نفع اجارہ ہی سے اس کے اصلی معنوں میں سروکار ہے۔

باب چہارم
قدر اجارہ

اگر اجارہ دار اپنی شے استقراری مصارف کے حالات کے تحت تیار کرتا ہے، تو وہ خالص منافع کا حساب سیدھے سادے طریق سے کرے گا۔ چنانچہ اس کی تشریح شکل نمبر (۹) سے ہوتی ہے:۔ شے کو تیار کرنے کے مصارف کو یہاں و تا م کے فاصلے کے ذریعے سے ظاہر کیا گیا ہے، اور یہ مصارف یکساں رہتے ہیں، خواہ شے مذکور کی زیادہ مقدار تیار کی جائے یا کم۔ گویا، مصارف و م = ا مَ = ب مً ہوتے ہیں۔ اب رہی وہ قیمت جس پر کہ مقررہ مقدار فروخت کی جائے گی۔ تو اس کا دارومدار، طلب کے منحنی طَ طَ کے رجحان پر ہے۔



شکل (۹)

اگر بازار میں، مقدار و ا لائی جائے، تو وہ سب کی سب قیمت ا اَ پر فروخت کی جا سکتی ہے۔ اس مقدار کے مجموعی مصارف و م مَ ا ہوں گے۔ اس طرح اجارہ کا نفع، رقبۂ م ق اَ مَ سے ظاہر ہوگا، لیکن اگر مقدار و ب بازار میں لائی جائے، تو یہ ضروری ہے کہ قیمت گھٹا کر ب بَ کر دی جائے،

باب ۱۵ قدر اجارہ

اس لیے کہ یہی وہ قیمت ہوگی جس پر کہ و ب کی کل مقدار فروخت کی جاسکتی ہے۔ اس صورت میں اجارہ کا نفع م ق ت ب مَ کا رقبہ ہوگا۔ اگر پہلا رقبہ م ق آ مَ اس کی نسبت بڑا ہو تو اجارہ دار کو فائدہ اپنی رسد کو و ا کی مقدار تک محدود رکھنے میں ہوگا؛ لیکن اگر رقبۂ م تَ بَ مَ دونوں میں بڑا ہو، تو اس کو اس وقت فائدہ ہوگا جب کہ وہ اپنی رسد کو و ب تک بڑھا دے۔ جیسا کہ ابھی بیان کیا جاچکا ہے، طلب کی تغیر پذیری، اجارہ دار کے حسابات پر بہت اہم اثر ڈالتی ہے۔ اگر طلب تغیر پذیر ہو، یعنی — اگر قیمت کے کم کرنے سے اشیا کی خریداری اور صرف میں بہت زیادہ اضافہ ہوجائے، تو خط ط کا ڈھال تدریجی ہوگا، اور وقَ قیمت پر جو مقدار فروخت کی جاسکتی ہے وہ و ب سے زیادہ ہوگی۔ وہ متوازی الاضلاع بھی جو خام آمدنی اور اجارہ کے نفع کو ظاہر کرتے ہیں زیادہ لانبے اور رقبے میں بڑے ہوں گے۔ ان حالات کے تحت، یہ ممکن ہے کہ اجارہ کا نفع زیادہ قیمت کے مقابلے میں کم قیمت کے لیے نسبتہً زیادہ ہو۔

گزشتہ فصل میں یہ بیان کیا گیا، کہ اجارہ دار کو اپنی رسد کے ایک جزو کو ضائع کردینے کی صورت میں نفع ہوگا، اور وہ بقیہ نصف حصے کو فروخت کرکے مجموعی مقدار کے مقابلے میں زیادہ خام آمدنی حاصل کرسکتا ہے؛ لیکن ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ اس طرح اشیا ضائع کردی جائیں۔ بمشکل تمام کبھی ایسا ہوتا ہے کہ اجارہ دار کو مفت اشیا مصارف برداشت کیے بغیر دستیاب ہوں جب کسی اجارہ دار کی رسد تیار ہوتی ہے، اور اس تیاری میں اس کو کچھ مصارف برداشت کرنے پڑتے ہیں، تو اشیا کو تیار کرنے کے بعد ان کے ایک جزو کو ضائع کردینے کے مقابلے میں، یہ طریقہ زیادہ آسان، کم خرچ اور کفایت شعارانہ ہوگا کہ پہلے ہی سے کم اشیا تیار کی جائیں۔ اجارہ دار کو اشیا ضائع کردینے سے فائدہ صرف اسی صورت میں ہوسکتا ہے، جبکہ اسباب اس کے قابو سے باہر ہوں (مثلاً فصل کی افراط)، یا اس کا تخمینہ غلط نکلے۔ اس واقعہ میں اصلیت معلوم ہوتی ہے، کہ اٹھارویں صدی میں ڈچ ایسٹ انڈیا کمپنی نے بعض اوقات اپنی لونگ کی پیداوار کا ایک

باب ۵
قدر اجارہ

جزو اس وجہ سے جلا دیا، کہ بقیہ جزو کو ایسی اعلیٰ قیمتوں پر فروخت کرنے کے قابل ہو جن سے بحیثیت مجموعی زیادہ خام آمدنی وصول ہو۔ لیکن جدید ترقی یافتہ قوم میں پیداوار کو اس طرح ضائع کرنے کی ہمت بہ مشکل کی جائے گی؛ ناراض رائے عامہ کے انتقام کا خوف ایسی تضیع کو روکے گا[1]۔

موجودہ زمانے میں اجارہ دار جس طریق سے عام طور سے رسد کی تنظیم کرنے کے لیے عمل کرتا ہے، اس کی مثال ہیرے کی برآمد کے حالات سے ملتی ہے۔
201 حقیقت یہ ہے کہ سب نئے ہیرے، جنوبی افریقہ کی کمبرلی کی کانوں سے برآمد ہوتے ہیں[2]۔ یہ سب معدنیات ڈی بیرس کمپنی کی منفرد ملکیت ہیں؛ سیسل رھوڈس نے اپنی نگرانی میں متعدد حریف کمپنیوں کے اتحاد و انضمام سے اس کمپنی کو قائم کیا تھا۔ ان میں سے بعض کانوں میں کام نہیں کیا جاتا؛ اور مجموعی رسد عمداً اور قصداً اس مقدار تک محدود رکھی جاتی ہے، جو کہ بیشترین فائدے کے ساتھ فروخت کی جا سکتی ہو۔ ہیروں کی طلب ایک خاص مقام کے بعد بہت زیادہ غیر تغیر پذیر ہوتی ہے؛ ان کو زیادہ تر اظہار تمول یا نمائش کی خاطر خریدا جاتا ہے؛ ان کی قلت اور اعلیٰ قیمت ان کے افادے کی بنیاد ہیں؛ اگر ان کی مقدار میں بہت زیادہ اضافہ ہو جائے، تو ان کی قدر یا قیمت میں تقلیل واقع ہو گی؛ اسی وجہ سے ڈی بیرس کمپنی کا حقیقۃً اسی میں فائدہ ہے، کہ پیداوار کی مقدار اور رسد کم اور محدود کی جائے۔ اگر ہیرے کی بجائے تانبا یا کوئی دوسری شے ہوتی،

---

[1] جب کوئی ناشر کسی کتاب کے محدود نسخے طبع کرتا ہے اور اس کے بعد جمائے ہوئے سیسے کے حروف (ٹائپ) بکھیر دیتا ہے تو اس کے متعلق یہ کہا جا سکتا ہے کہ اس نے رسد کے ایک جزو کو ضائع کر دیا تاکہ اپنے مطبوعہ محدود جزو کو اعلیٰ قیمت پر فروخت کر سکے۔

[2] ڈی بیرس کمپنی دنیا کے مجموعی ہیرے کی پیداوار کا پچانوے فیصد برآمد کرتی ہے۔ دیکھو ولیمس کی کتاب The Diamond Mines of South Africa جلد اول صفحہ ۲۹۱، اور جلد دوم صفحہ ۱۶۱۔ مگر اس کتاب کی اشاعت کے بعد سے حالات کسی قدر بدل گئے ہیں۔ جنوبی آفریقہ میں دوسرے مقامات سے برآمد ہونے کی وجہ سے رسد میں اضافہ ہو گیا ہے، اور اگرچہ اجارہ موثر ہے، پھر بھی وہ واحد پیدا کرنے والے کے ہاتھ

جس کی مانگ بہت تغیر پذیر ہوتی، تو ایسی شے کے اجارہ دار کو اپنے انتہائی ذرائع صرف کر کے "زیادہ سے زیادہ مقدار میں رسد مہیا کرنے میں فائدہ ہوتا ہے۔

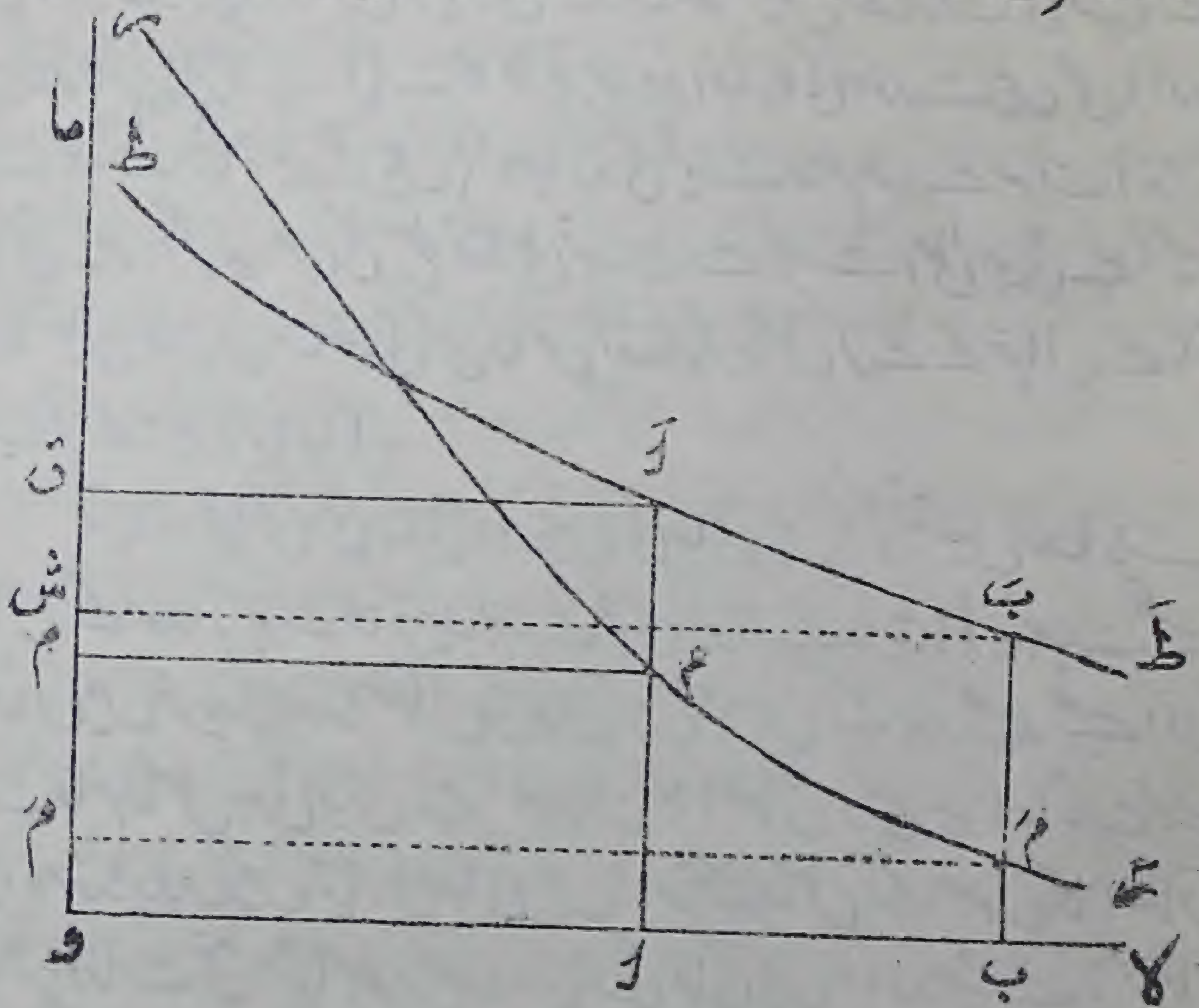
۳ - اب فرض کرو کہ جس شے کا اجارہ حاصل ہے، وہ شے استقراری مصارف کے حالات کے تحت تیار نہیں کی جاتی؛ بلکہ تقلیل مصارف (تکثیر حاصل) کے حالات کے تحت تیار کی جاتی ہے۔ اس صورت میں اجارہ دار کے تخمینوں اور حسابات میں بہت پیچیدگیاں پیدا ہو جائیں گی۔ اس کو ایک طرف تو اس امر پر غور کرنا ضروری ہے، کہ بازار میں زیادہ رسد پیش ہونے کی صورت میں، قیمت کس حد تک گھٹ جائے گی؛ اور دوسری طرف یہ کہ اشیا زیادہ مقدار میں تیار ہونے کی صورت میں، مصارف میں کس حد تک کمی ہوگی۔ یہ صورت حال بھی شکل ہی کے ذریعے سے بہت آسانی کے ساتھ بیان کی جا سکتی ہے: شکل نمبر (۱۰) میں طلب کے منحنی ط طَ کا نزول بہت تدریجی ہے جو طلب کی وسیع تغیر پذیری کو ظاہر کرتا ہے۔ سامان رسد کا منحنی ہے اور اس کا نزول، کم از کم اس کے بالائی حصے میں، بہت ڈھلوان ہے، جس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ جیسے جیسے زیادہ رسد تیار کی جاتی ہے ویسے ویسے مصارف بحساب فی اکائی بہت سرعت سے گھٹتے جاتے ہیں۔ اگر اجارہ دار مقدار و اُ تیار کر کے بازار میں پیش کرے، تو اسے معلوم ہوگا کہ مصارف بحساب فی اکائی اُ م پڑتے ہیں؛ اور مجموعی مصارف ج و اُ م ہوتے ہیں۔ یہ رسد اُ اَ قیمت پر فروخت کی جائے گی اور مجموعی خام آمدنی و ق اَ اُ ہوگی، اور اجارہ کا نفع ج ق اَ م ہوگا۔ اگر اس کے برعکس زیادہ مقدار یعنی ـــ و ب تیار کی جائے، تو مصارف فی اکائی صرف ب مَ ہوں گے، اور مجموعی رسد کے مصارف مَ و ب مَ ہوں گے۔ یہ رسد قیمت ب بَ پر فروخت کی جا سکتی ہے، اس سے مجموعی خام آمدنی و ش بَ ب ہوگی، اور اجارہ کا نفع مَ ش بَ مَ ہوگا۔ یہ ظاہر ہے کہ اجارہ کا نفع بڑھیا قیمت کے مقابلے میں گھٹیا قیمت پر بہت زیادہ ہوگا؛ اور یہ اس لیے کہ

202

بقیہ حاشیہ گزشتہ: میں نہیں ہے بلکہ معدودے چند پیدا کرنے والوں کے اتحاد سے چل رہا ہے۔ اس صنعت سے اب بھی قیمت اجارہ کے شرائط و حالات کی تشریح ہوتی ہے۔

باب ۱۵ تحدید اجارہ

جو حالات فرض کئے گئے ہیں، وہ بہت زیادہ تغیر پذیر طلب اور سریع تقلیل



شکل (۱۰)

مصارف کے حالات ہیں۔ طلب جس قدر کم تغیر پذیر ہوگی، اور مصارف کی کمی جس قدر کم سریع ہوگی، اسی قدر یہ زیادہ ممکن و اغلب ہے کہ اجارہ دار کو اپنی رسد محدود کرنے اور قیمت بڑھانے میں نفع معلوم ہو۔

اب ناظرین کو یہ بات اچھی طرح معلوم ہوجائے گی، کہ متعدد بیشترین منافع اجارہ اور موجہ اجارے کی قیمتیں ممکن ہیں۔ اس مثال کے سب عناصر کو ایک منفرد و مبسوط بیان کے ذریعے سے ظاہر کرنے کے لیے، ریاضی طریق بیان کی ضرورت ہوگی؛ اس قسم کا بیان بظاہر تو صحیح معلوم ہوتا ہے؛ لیکن وہ بالعموم گمراہ کن ہوتا ہے؛ اور یہ بات ایک مقابلۃً سیدھی سادی شکل کے بارے میں بھی، جیسی کہ اوپر درج کی گئی ہے، صادق آتی ہے۔ یہ ضروری ہے کہ اس صورت حالات کے بعض عناصر کے متعلق اجارہ دار کو کم و بیش اندازے سے کام لینا پڑے، خاص کر تغیر پذیری طلب کے

باب ۱۵
قدر اجارہ

مدارج اور مقدار پیداوار کی زیادتی کے ساتھ تقلیل مصارف کی شرح کے متعلق قیاس سے کام لینا پڑتا ہے۔ ایک کاملاً غیر محدود اجارہ کی صورت میں بھی (اور ایسے اجارے بہت شاذ ہوتے ہیں)، اجارہ کی قیمت عام طور سے صرف اندازہ پر قرار پاتی ہے۔ اگرچہ اس کی سطح تقابلی قیمت سے بہت اعلیٰ ہوتی ہے، لیکن اس کا تعین بیشترین منافعہ کی کسی خاص مقدار کو حاصل کرنے کے خیال سے باقاعدہ حساب کر کے نہیں کیا جاتا۔

جب اشیائے نئی بنائی اور پیش کی جاتی ہیں، تو تقلیل مصارف یا تکثیر حاصل کے نمودار ہونے کا قرینہ بہت قوی ہوتا ہے۔ ابتداءً یہ بہت قلیل مقداروں میں خریدی اور استعمال کی جاتی ہیں، اس کے بعد جیسے جیسے ان کو قبولیت عام حاصل ہوتی جاتی ہے، اور ان کا استعمال وسیع ہوتا جاتا ہے ویسے ویسے وہ زیادہ مقداروں میں تیار کی جاتی ہیں، اور تکثیر حاصل کے اصول کا اطلاق ہوتا ہے۔ اکثر اوقات نئی اشیا بطور اجارہ تیار کی جاتی ہیں، اور پیٹنٹ یا محفوظ حقوق کے ذریعے سے ان کی تائین کی جاتی ہے۔ اس کے بعد وہ ہمارے زیر غور اصول کی نہایت موزوں تمثیل پیش کرتی ہیں۔ مثلاً گیس کی قندیلوں میں ویلزبیک[1] کی ایجاد کردہ جالی (مَنٹل) لگائی جاتی تھی؛ اس کو تقریباً تمام مہذب اور ترقی یافتہ ممالک میں پیٹنٹ کے ذریعے سے محفوظ کرا دیا گیا تھا؛ اس سے گیس کا خرچ کم ہوتا تھا، روشنی بہت تیز ہوتی تھی اور ہوا بھی بہت کم خراب اور زہریلی ہوتی تھی۔ جالی کی طلب بہت تغیر پذیر تھی، اور جالیاں زیادہ مقداروں میں تیار کرنے کی صورت میں مصارف پیدائش بہت کم ہوتے تھے؛ اسی وجہ سے اگرچہ وہ بطور اجارہ تیار کی جاتی تھیں لیکن وہ ایسی قیمت پر فروخت کی جاتی تھیں، جو بحساب فی اکائی پیداوار کے مصارف سے بہت زیادہ نہ ہوتی تھی۔ تاہم چونکہ وہ کثیر مقداروں میں فروخت کی جاتی تھیں، اس لیے ان سے بحیثیت مجموعی کثیر المقدار نفع اجارہ حاصل ہوتا تھا۔

[1] Welsbach آسٹریا کا مشہور موجد۔

باب ۱۵ قدر اجارہ

اس کے مماثل صورت حالات حقوق محفوظ شدہ کتابوں کی صورت میں ظاہر ہوتی ہے؛ — کتابوں کی تیاری، تقلیل مصارف کے اصول کے تابع ہوتی ہے، حروف جوڑنے[۱] اور مرکب حروف کی تختیاں بنانے کے مصارف وہی ہوتے ہیں، خواہ کتابیں ایک ہزار طبع کی جائیں یا پچاس ہزار۔ کتابیں تیار کرنے کے دوسرے مصارف، مثلاً — کاغذ، طباعت، جلد بندی، وغیرہ، بحساب فی اکائی کسی قدر یکساں ہوتے ہیں۔ بایں ہمہ جب انھی تختیوں سے مزید کتابیں تیار کی جاتی ہیں تو مصارف میں خفیف سی کمی ظاہر ہوتی ہے؛ بحیثیت مجموعی قلیل التعداد نسخوں کے مقابلے میں کثیر التعداد نسخوں کے لیے مصارف فی اکائی بہت کم پڑتے ہیں۔ چنانچہ ناشر عام طور سے یہ طریقہ اختیار کرتے ہیں کہ کتابوں کا محدود ایڈیشن بالعموم قلیل تعداد
204 میں طبع کرتے ہیں، اور کتب جمع کرنے والوں اور دوسرے اشخاص کے ہاتھ جو کسی نادر شے کی قدر کرتے ہیں، اعلیٰ قیمت پر فروخت کرتے ہیں۔ وہ اس طرح حساب کرتے ہیں کہ بڑے ایڈیشن کو کم قیمت پر فروخت کرنے کے مقابلے میں چھوٹے ایڈیشن کو اعلیٰ قیمت پر فروخت کرنے سے، زیادہ نفع ہوگا۔ سائنس کی کتابوں کے بارے میں بھی یہی نتیجہ رونما ہوتا ہے، جو بالعموم ناظرین کے ایک مختصر دائرے میں مقبول ہوتی ہیں اور جن کی طلب بہت کم تغیر پذیر ہوتی ہے۔ قلیل التعداد مطبوعہ نسخے خواہشمندوں کو مقابلتہً اعلیٰ قیمت پر فروخت کیے جاتے ہیں۔ اگر ایسی کتابیں بڑی تعداد میں قابل فروخت ہوں تو ان کے مصارف اور غالباً ان کی قیمت بھی کمتر ہوگی۔ اس کے برعکس نئی کتابیں، جنھیں مطالعہ کرنے کی اکثر لوگوں کو خواہش و ترغیب ہوتی ہے، مثلاً — عام پسند ناولیں، ابتدائً کم قیمت پر فروخت کی جاتی ہیں؛ اس لیے کہ وہ تقلیل پذیر مصارف اور تغیر پذیر طلب، دونوں حالات پیش کرتی ہیں۔

یہ ظاہر ہے کہ تکثیر مصارف (تقلیل حاصل) کے حالات کے تحت اجارہ دار کے لیے صورت حال پھر جداگانہ ہوگی۔ اگر رسد کے اضافہ کی وجہ سے

---

[۱] Composing یا Typesetting

باب ۱۵ قدر اجارہ

مصارف پیداوار میں زیادتی ہو، تو رسد کو محدود کرنے کا امکان بظاہر زیادہ قوی ہوگا۔ اگر طلب بہت زیادہ غیر تغیر پذیر ہو تو اجارہ دار کا رجحان یقیناً اپنی پیداوار کو بہت زیادہ محدود کرنے کی طرف ہوگا؛ اس لیے کہ رسد کی کمی کے ساتھ وہ قیمت جو وہ حاصل کر سکتا ہے، بہت بڑھ جائے گی؛ اور اسی کے ساتھ اس کے مصارف گھٹ جائیں گے۔ اور اگر طلب تغیر پذیر ہو تو بھی اجارہ دار کو پیداوار کے اضافہ کے ساتھ درحقیقت سرعت کے ساتھ گھٹنے والی قیمت کا ہی لحاظ نہ کرنا پڑے گا، بلکہ مصارف میں کچھ زیادتی کو بھی شمار کرنا پڑے گا۔ تاہم بہت شاذ ایسا ہوتا ہے کہ ان اشیا کا کسی کو اجارہ حاصل ہو اور وہ قانون تقلیل حاصل کے تحت پیدا کی جائیں۔ اس قسم کا اجارہ بعض نادر اور غیر معمولی معدنی پیداواروں میں ہو سکتا ہے، جو رسد کے واحد ذریعے سے یا چند متعدد ذرائع سے (جنوبی افریقہ کی ہیرے کی کانیں اس کی ممکنہ مثال پیش کرتی ہیں) حاصل کی جائیں۔ بحیثیت مجموعی، اجارہ کے حالات، کلاً یا جزءً، زیادہ تر ایسی اشیا کے بارے میں پائے جاتے ہیں جو استقرار حاصل یا تکثیر حاصل کے تحت تیار کی جاتی ہیں۔

۴۔ اجارہ میں ایک دوسرا امکان بھی پایا جاتا ہے: اور وہ یہ ہے۔ کہ رسد کی مختلف اقساط مختلف قیمتوں پر فروخت کی جا سکتی ہیں۔ مقابلہ اور مسابقت کے تحت بازار بھر میں ایک ہی قیمت رائج ہوتی ہے؛ کسی ایک بائع کو دوسرے بائع زائد قیمت وصول کرنے کا موقع نہیں دیتے۔ سابقہ فصل میں یہ امر واضح طور سے فرض کیا گیا ہے کہ اجارہ کے تحت بھی یہی بات صادق آتی ہے؛ لیکن یہ ضروری نہیں کہ لازمی طور سے ایسا ہی ہو۔

مثلاً شکل نمبر (۹) مندرجہ صفحہ ۲۶۵ انگریزی پر نظر ڈالو! جس میں استقرار مصارف کے حالات کے تحت اجارہ کو ظاہر کیا گیا ہے۔ رقبہ م ق ڈ م کے 205
ذریعہ سے جن ممکنہ منافع کو ظاہر کیا گیا ہے، ان پر اجارہ دار اشتیاق کے ساتھ نظر ڈالے بغیر نہیں رہ سکتا۔ یہ سچ ہے کہ ایک یکساں قیمت، جس سے اس کو بیشتر بن منافع حاصل ہو سکتا ہے، قیمت و ق (= ب ب) ہو سکتی ہے، جس پر اس کے اجارہ

باب ۱۵ قدر اجارہ

کا نفع م ق ب م" ہوتا ہے۔ لیکن کیا وہ اس کے علاوہ زائد نفع جو مقدار و ا پر مل سکتا ہے، جو بازار میں پیش ہونے کی صورت میں قیمت ا ک پر فروخت ہو گی نہیں لے سکتا؟ اور کیا وہ متمول طبقے سے یا زیادہ شوقین خریداروں سے اعلیٰ قیمت نہیں وصول کر سکتا؟ اور اسی کے ساتھ کم استطاعت یا کم شوقین خریداروں کے ہاتھ کم قیمت پر اشیا نہیں فروخت کر سکتا؟

اشیا کو مختلف خریداروں کے ہاتھ مختلف قیمتوں پر براہ راست اور آزادی کے ساتھ فروخت کرنا یقیناً ہمیشہ قابل عمل یا قرین مصلحت طریقہ نہیں ہو سکتا۔ اگر کسی خریدار کو شے سستے داموں مل جائے، تو یہ امکان باقی رہ جاتا ہے کہ وہ شخص اسی شے کو دوبارہ کسی قدر زائد قیمت پر فروخت کر کے نفع کمائے۔ اس کے علاوہ مساوات یا "منصفانہ برتاو" کی جبلت کا بھی لحاظ کرنا پڑتا ہے۔ اگر اس کا لحاظ نہ رکھا جائے تو عوام میں اس کے خلاف ہیجان یا غم و غصہ کا جذبہ پیدا ہو گا، جس سے خریداروں پر اثر پڑ سکتا ہے، یا یہ بھی ممکن ہے کہ اس سے نئے "قانون" یا ضابطے کے وضع کرنے کی سمت رہبری ہو۔ اسی وجہ سے بہت ممکن ہے کہ اجارہ دار، اگر وہ اس قسم کا امتیاز قائم کرتا ہو، اس فرق و امتیاز کو پوشیدہ طور سے قائم رکھے۔ لیکن ایک حد تک خریداروں کے اعلیٰ طبقے سے وہ اعلیٰ قیمت اکثر وصول کر ہی لے گا، جو ان سے وصول نہ کرنے کی صورت میں انھیں نفع صارف کی شکل میں ملے گی۔

اس طرح اجارہ دار اپنی شے کو بازار میں بہ اقساط پیش کر سکتا ہے۔ ابتداءً وہ ان اشخاص کے ہاتھ جنھیں اس کی سخت ضرورت ہے، اعلیٰ قیمت پر فروخت کر سکتا ہے؛ اور اس کے بعد کسی قدر وقفے کے بعد مزید رسد بازار میں اس سے کم قیمت پر پیش کر سکتا ہے۔ چنانچہ ناشران کتب حقوق محفوظ شدہ کتابوں کے ساتھ اکثر ایسا ہی کرتے ہیں، خاص کر ایسی کتابوں کے ساتھ جن کے بڑی حد تک عام پسند ہونے کے متعلق معقول وجہ ہوتی ہے، اور خاصا یقین ہوتا ہے۔ پہلا ایڈیشن نسبتہً اعلیٰ قیمت پر فروخت کیا جاتا ہے، کچھ وقفے کے بعد ایک عام پسند اور ارزاں ایڈیشن شائع کیا جاتا ہے، جس کی وجہ سے ایسے کثیر التعداد خریداروں کو خریدنے کی

باب ۱۵
قدر اجارہ

ترغیب ہوتی ہے، جن کے لیے پہلا ایڈیشن خریدنا بہت زیادہ بیش خرچ تھا۔ حقیقت یہ ہے کہ دونوں ایڈیشنوں کے درمیان کچھ نہ کچھ ظاہری فرق ضرور ہوتا ہے؛ ایک ایک اعلیٰ درجہ کے کاغذ پر چھاپا جاتا ہے، دوسرا گھٹیا کاغذ پر؛ ایک کی جلد نہایت عمدہ اور قیمتی ہوتی ہے، اور دوسرے کی جلد بالکل معمولی بلکہ کاغذ کی۔ لیکن ان دونوں نسخوں کے درمیان مصارف کا جو فرق ہوتا ہے، وہ بہت معمولی سا ہوتا ہے، اور قیمت فروخت کے فرق کی توجیہ نہیں کرتا۔ قیمت فروخت کے مابین جو فرق ہوتا ہے، وہ زیادہ تر ناشر کی اس کوشش کا نتیجہ ہوتا ہے، کہ وہ یکے بعد دیگرے اور بتدریج خریداروں کے متعدد طبقوں کو اپنا گاہک بنانا چاہتا ہے۔

206 کم و بیش یہی چیز پیٹنٹ شدہ اشیا کی صورت میں بھی بالعموم واقع ہوتی ہے۔ ان اشیا کی پہلی قسطیں جب بازار میں پیش کی جاتی ہیں تو اعلیٰ قیمت پر فروخت کی جاتی ہیں؛ اور جب کم متمول طبقے کی کثیر جماعت کے ہاتھ ان اشیا کو فروخت کرنا مقصود ہوتا ہے، تو قیمت میں بہت تخفیف کردی جاتی ہے۔ اس کے علاوہ ایک اور عامل بھی ہے، جس کی جانب اشارہ کیا جاچکا ہے۔ چونکہ یہ اشیا پیٹنٹ کرائی جاتی ہیں، اس لیے یہ ضروری ہوتا ہے کہ وہ نئی ہوں؛ اس لیے کہ قانون صرف ان کے نادر یا نئے ہونے کی بنیاد پر اجارہ یا پیٹنٹ عطا کرتا ہے۔ ایسی اشیا کا بازار یقیناً اور لازمی طور سے غیر یقینی ہوگا؛ پیٹنٹ کرانے والے شخص کو بہت احتیاط کے ساتھ میدان میں قدم دھرنا پڑے گا۔ ابتداءً جو قلیل مقدار بازار میں پیش کی جاتی ہے اس سے پیدائش بر پیمانہ کبیر کے فوائد نہیں حاصل ہوسکتے؛ اسی وجہ سے اگرچہ قیمت زیادہ ہوتی ہے، لیکن مصارف بھی زیادہ ہوتے ہیں۔ اگر شروع ہی سے اس کا یقین ہو کہ شے وسیع پیمانے پر فروخت کی جاسکے گی، تو ابتدا سے زیادہ محنت اور زیادہ کلیں لگاکر بڑے پیمانے پر اشیا کی کثیر مقدار تیار کی جاسکتی ہے؛ اس طرح تیار شدہ اشیا کے قلیل جزو کو اعلیٰ قیمت پر فوراً فروخت کردیا جاسکتا ہے، اور بقیہ حصے کو اس وقت تک ذخیرہ کیا جاسکتا ہے، جب تک کہ ادنیٰ قیمتوں پر طلب کو پورا کرنے کا وقت آجائے؛ لیکن اس میں خطرہ مضمر ہے۔ عام طور سے یہ ہوتا ہے کہ ابتدائی قسطیں امتحاناً تیار اور فروخت کی جاتی ہیں، اور کم مصارف کے فوائد اس وقت تک حاصل

باب ۱۵۔ قدر اجارہ

نہیں ہوتے جب تک کہ متواتر تجربوں سے اشیا کی کثیر مقدار کو کم قیمت پر فروخت کرنے کا امکان ثابت نہ ہو۔

قیمت میں فرق و امتیاز قائم کرنے کی سیدھی سادی مثال بظاہر ٹیلیفون میں ملتی ہے۔ ٹیلیفون کا انتظام اکثر ملکوں میں اجارہ کی شکل رکھتا ہے، اور حقیقت یہ ہے کہ خواہ وہ سرکاری ملکیت میں ہو یا خانگی اس کا انتظام اجارہ کے اصول پر ہونا ضروری ہے۔ یہ شے یا خدمت انتقال پذیر نوعیت نہیں رکھتی، چنانچہ اس کو دوبارہ فروخت کرنے کا امکان نہیں ہوتا۔ اور اس طرح قیمت میں تفریق و امتیاز قائم کرنے کے راستے سے ایک مزاحمت ہٹ جاتی ہے۔ ٹیلیفون کی شرحیں عام طور سے اس اصول کی بنیاد پر مقرر کی جاتی ہیں، کہ اس کا استعمال کرنے والا کیا اور کتنی قیمت ادا کر سکتا ہے۔ چنانچہ شہروں اور گنجان قصبات میں اعلیٰ شرح سے قیمت وصول کی جاتی ہے، اور مفصلات اور مضافات شہر میں ادنی شرح سے۔ قیمتوں کے اختلافات کی وجہ کسی حد تک بلا شبہ مصارف کے اختلافات ہیں، لیکن قیمتوں کے اختلافات کے چند اجزا بظاہر زیادہ تر اجارہ کے حالات کا نتیجہ معلوم ہوتے ہیں۔ یہ نتیجہ لازمی طور سے قابل اعتراض نہیں ہے! ملکیت خواہ سرکاری ہو یا خانگی، یہی نتیجہ حاصل ہو سکتا ہے! اس کو یہاں صرف اجارہ کی قیمتوں کی عجیب و غریب خصوصیات مثالاً پیش کرنے کی غرض سے بیان کیا گیا

اس کی برعکس حالت اس وقت پیدا ہوتی ہے، جبکہ اجارہ دار ایسے
207 حالات کے تحت جو حریف صناعوں کی رہبری مختلف مصارف کے مطابق مختلف شرحیں وصول کرنے کی طرف کریں، سب اشخاص سے یکساں طور سے اور مساوی قیمت وصول کرے۔ واقعہ یہ ہے کہ امریکا کے شہروں میں سڑک کی ریلوں (ٹرامویے) کا جو یکساں کرایہ لیا جاتا ہے، وہ بجز اجارہ کے حالات کے قائم نہیں رکھا جا سکتا۔ رسم و رواج، کرایہ وصول کرنے کی سہولت، اور عوام کو خوش کرنے کا رجحان، یہی وہ اسباب ہیں جو یہاں اجارہ دار کے یکساں شرح وصول کرنے کے محرک ہوتے ہیں۔ لیکن اس قسم کی سب سے عجیب و غریب مثال وہ ہے، جس میں کہ حکمران جماعت، صنعتی کاروبار، بطور اجارہ انجام دیتی ہے۔ ڈاک کے خطوں پر

باب ۱۵
قدر اجارہ

جو ٹکٹ لگائے جاتے ہیں، ان کی یکساں شرح قیمت کی توجیہ اسی طریقہ سے کی جا سکتی ہے۔ قریبی فاصلوں پر جو خطوط روانہ کئے جاتے ہیں ان پر اور خاص کر بڑے شہروں کے خطوط پر ۲ سنٹ کے ٹکٹ کی شرح بہت منفعت بخش ہے۔ اگر متعدد حریف پیدا کرنے والے اس کاروبار کو انجام دیں تو ان میں سے چند ہی اس منفعت بخش کاروبار میں حصہ لیں گے اور یہاں دو سینٹ سے بدرجہا کم شرح پر ڈاک کے خطوط لانے اور لے جانے کا انتظام کریں گے۔ خانگی افراد یا مشترک سرمایہ کی انجمنیں، جو خطوط رسانی کی خدمت مضافاتی اضلاع میں، جہاں آبادی بہت کم ہو، انجام دے سکتی ہیں مجبوراً اس سے زیادہ شرح وصول کریں گی؛ یا یہ کہ حکومت کو کثیر مالی نقصان برداشت کر کے یہ کام اپنے ہاتھ میں لینا اور انجام دینا پڑے گا۔ موجود الوقت اجارہ، حکومت کو اس قابل بناتا ہے کہ اگر ایک شعبے یا علاقے میں نقصان ہوا ہو تو اس کی تلافی دوسرے شعبے یا علاقے کے نفع سے کر لے۔ ڈاک کا انتظام بہت معتدل اور یکساں شرح سے کیا جاتا ہے؛ یا تو منافعہ کے ساتھ جیسا کہ یوروپین ممالک میں ہوتا ہے، یا شلل رہا تھا ہے متحدہ امریکا کہ یہاں مقابلۃً خفیف سا نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اس طرح انتظام کرنے کے تعلیمی اور معاشری فوائد بحیثیت ایک ایسے اجارہ کے جس میں یکساں شرحیں ہوں، اس قدر واضح اور بدیہی ہیں کہ ان پر بہت زیادہ زور دینے کی ضرورت نہیں ہے۔

۵۔ مختلف خریداروں کے ہاتھ مختلف قیمتوں پر اشیا فروخت کرنے کا امکان اس واقعے کی تشریح و توجیہ کرتا ہے کہ:—— مقامی بازاروں کے مقابلے میں بیرونی اور غیر ملکی بازاروں میں نسبتاً کم قیمت پر اشیا کی بھرمار کی جاتی ہے۔ اجارہ کی عدم موجودگی میں، یعنی—— اس صورت میں جبکہ پیدا کرنے والے ایک دوسرے سے آزادی کے ساتھ مقابلہ کر رہے ہوں، سب خریداروں کو اشیا یکساں قیمت پر دستیاب ہوں گی۔ فی الواقع پیدا کرنے والے اجتماعی حیثیت سے رسد کے ایک جزو کو کم قیمت پر اور بقیہ جزو کو اعلیٰ قیمت پر فروخت کر کے نفع حاصل کر سکتے ہیں۔ ان مقامات میں جہاں بازاری حالات اتفاقاً غیر منفعت بخش ہوں، اور جہاں مجموعی رسد منفعت بخش قیمت پر فروخت نہیں کی جا سکتی، وہاں اس قسم کی تدبیروں کو اختیار کرنے کی ترغیب ہوتی ہے، لیکن

باب ۱۱
قدر اجارہ

کوئی ایک پیدا کرنیوالا دوسرے پیدا کرنے والوں کو فائدہ پہنچانے کی غرض سے اپنے نقصان کو گوارا نہ کریگا۔ وہ اس چیز کو اپنے لیے ہرگز روا نہیں رکھ سکتا کہ محض دوسرے پیدا کرنے والوں کو فائدہ پہنچانے کی غرض سے اپنی رسد کے ذخیرہ کو کلاً یا جزواً ضائع کردے۔

208 لیکن اگر سب مل کر باہمی سمجھوتے سے یہ طے کریں، کہ ہر شخص اپنی اپنی رسد کا ایک مقررہ جزو نقصان کے ساتھ فروخت کرے گا، اور بقیہ حصے کو اعلیٰ قیمت پر فروخت کرنے کے لیے محفوظ رکھے گا، تو پیش نظر مقصد بظاہر حل ہوسکتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ یہاں حسب ذیل رکاوٹ ہے۔ یہ امکان کہ وہ خوش قسمت خریدار جس کو کم قیمت پر اشیا ملیں گی، ان اشخاص کے ہاتھ اپنا مال دوبارہ فروخت کرے گا، جن سے اعلیٰ قیمت وصول کرنے کی تجویز قرار پائی تھی۔ لیکن اگر یہ خوش قسمت خریدار غیر ملکی شخص ہو اور اگر اشیا کی درآمد پر اعلیٰ محصول، ازراہ برآمد شدہ شے، کو ملکی بازار میں واپس بھیجنے میں اس کا مزاحم ہو رہا ہے تو پھر رکاوٹ رفع ہوجائے گی۔ اس صورت میں ملکی بازار میں شے کی قیمت بڑھا کر قائم کی جاسکتی ہے، اور اس طریقے سے جو نفع ہوگا وہ غیر ملکیوں کے ہاتھ برآمد کردہ اشیا کی فروخت کے نقصان کو زائل کرسکتا ہے؛ خاص کر اگر وہ شے ایسی ہو جس کے لیے طلب غیر تغیر پذیر ہو، اور جس کی رسد میں ملکی بازار میں اضافہ کرنے کی صورت میں قیمت بہت گھٹ جائے۔ اگر مستحکم اجارہ کے ذریعے سے یہ کاروبار انجام دیا جائے تو ممکن ہے کہ بیرونی ممالک میں بھی اشیا نفع بخش شرح سے فروخت ہوں، اور یہ کہ ملکی بازار میں زیادہ قیمت رکھنے سے اور بھی زیادہ نفع اجارہ حاصل ہو۔

اجارہ جتنا زیادہ مکمل ہوگا، اسی قدر اشیا کو بیرونی ممالک میں ازراں برآمد کرنے کی نوعیت میں عدم مساوات کا زیادہ قرینہ ہوگا۔ نیم اجارہ یا عارضی اجارہ کی صورتوں میں بھی کچھ اسی قسم کا واقعہ رونما ہوسکتا ہے؛ اگرچہ فرق و اختلاف اس سے کم نمایاں اور کم مسلسل ہوں گے۔ کسی خاص یا نئی اور غیر معمولی شے کے تیار کرنے والے یا تاجر کا کچھ مدت کے لیے نیم اجارہ کی حیثیت میں ہونا ضروری ہے۔ جہاں تک کہ وہ مقررہ شے پر قابو رکھتا ہے، اس حد تک

باب ۱۵
قدر اجارہ

اس کو اس میں فائدہ معلوم ہو سکتا ہے، کہ وہ اپنی رسد کے ایک جزو کو غیر ملک میں یا کسی دور افتادہ علاقے میں فروخت کرے، تا کہ اس کا ملکی بازار "خراب" نہ ہو جہاں بازار کی نگرانی کا دار و مدار صرف نیک نامی پر ہوتا ہے، یا قائم شدہ کارخانے کی قدامت و شہرت پر، وہاں وہ حد جہاں تک کہ کم قیمت پر اشیا کی برآمد کی جا سکتی ہے، ایک مستحکم اور مستقل اجارہ کے مقابلے میں بدیہی طور سے محدود ہوتی ہے۔ اس کے برعکس جہاں اکثر پیدا کرنے والے کسی عام پسند شے کی تیاری میں استقلال کے ساتھ مقابلہ کر رہے ہوں، اس شے کو بیرونی بازار میں کم قیمت پر برآمد کرنے کی نوبت ہی نہ آئے گی۔

۶۔ کامل اور غیر محدود اجارہ بہت شاذ واقع ہوتا ہے؛ اسی لیے حقیقی زندگی کے مظاہر کی تشریح و توجیہ کرنے میں قیمت اجارہ کے نظریہ پر حد سے زیادہ زور نہیں دینا چاہیے۔

مالی اسباب کی بنا پر حکومت جو اجارہ حاصل کرتی ہے، اس سے غالباً
209 پورا نفع اجارہ حاصل کرنے کا بہترین موقع دستیاب ہوتا ہے۔ خدیو مصر کو برطانوی قبضے سے بیشتر مصر میں، نمک کی تجارت پر اجارہ حاصل تھا، تو غریب اور بدقسمت رعایا سے زیادہ سے زیادہ جتنی قیمت وصول کی جا سکتی تھی بے رحمی کے ساتھ وصول کی جاتی تھی۔ لیکن مالی اجاروں میں عام طور سے اس قسم کی انتہائی قوت صرف نہیں کی جاتی۔ مہذب و ترقی یافتہ ملکوں میں اس قسم کے اجارے عام ہیں؛ ان میں عام محصول کے ذریعے سے سرکاری مداخل وصول کرنے کی بجائے اجارہ کے اصول پر انتظام کر کے وصول کیے جاتے ہیں۔ چنانچہ آسٹریا، اٹلی، اور جاپان میں تمباکو اور نمک کے اجارے؛ فرانس میں تمباکو کا اجارہ، اور روس اور سوٹزرلینڈ میں شراب کا اجارہ سرکار کو حاصل ہے۔ لیکن بہت شاذ ایسا ہوتا ہے کہ ان اجاروں میں انتہائی حد تک آمدنی کا استحصال کیا جائے۔ ایک مقررہ خالص آمدنی، جو مختلف ریاستوں کی مالی ضرورتوں کے لحاظ سے مختلف ہوتی ہے، حاصل کرنے کی کوشش کی جاتی ہے، اور رسد اور قیمتوں کی تعیین و تنظیم پر اس سے آگے زور نہیں دیا جاتا۔

باب ۱۵
قدر اجارہ

پیٹنٹ شدہ اشیا اور ایسی اشیا جن کے حقوق محفوظ کرائے گئے ہوں، کامل اجارہ کے شرائط بظاہر پورے کرتے ہیں۔ اس میں اشیا بنانے کے لیے مسابقت کرنا ہمیشہ کے لیے قانوناً ممنوع ہوتا ہے۔ لیکن اس قسم کی اشیا کا اجارہ رکھنے والے کے لیے ضروری ہے، کہ کم وبیش دستیاب ہونے والے بدلوں کے مقابلے کا بھی لحاظ کرے؛ اور اس طرح وہ مجبور ہو جاتا ہے کہ اپنی قیمتوں کو گھٹا دے، اور اپنی رسد میں اس سے بہت زیادہ اضافہ کرے جتنا کہ وہ مقابلہ نہ ہونے کی صورت میں کرتا: مثلاً — حقوق محفوظ شدہ کتابوں کا ایسی کتابوں سے مقابلہ تو درکنار جن کے تحفظ حقوق کی مدت ختم ہو چکی ہو، ان کا اسی قسم کے حقوق محفوظ شدہ دوسری کتابوں کی مسابقت سے دوچار ہونا ضروری ہے۔ نصاب کی ایک اعلیٰ درجہ کی کتاب کے اجارہ سے بہت خاصا منافع حاصل ہوتا ہے، اور بعض اوقات تو بہت ہی زیادہ۔ با ایں ہمہ اگر قیمت بہت زیادہ رکھی جائے تو ممکن ہے کہ اس کے بجائے اس سے کچھ گھٹیا درجے کی کتابیں استعمال کی جائیں۔ کسی حقوق محفوظ شدہ یا پیٹنٹ شے کو دوسری اشیا کے مقابلے میں زیادہ قیمت پر فروخت کرنے میں اس قدر فائدہ نہیں ہوتا، جتنا کہ اس کی زیادہ تعداد کو ان اشیا کی ہی قیمت پر فروخت کرنے سے۔ اس نفع میں اس وقت اور بھی زیادہ اضافہ ہو جاتا ہے جبکہ پیدائش، تقلیل مصارف کے حالات کے تابع ہو۔

دوسری حالتوں میں بھی جو حقیقی یا ظاہری یا نیم اجارہ کی نوعیت رکھتی ہیں، عام طور سے رکاوٹیں ہوتی ہیں۔ اکثر نام نہاد اجاروں میں نہ صرف قانونی بنیاد کا بلکہ مستحکم صنعتی بنیاد کا بھی فقدان ہوتا ہے۔ چنانچہ اکثر 'ٹرسٹوں' کا یہی حال ہے جو 'افقی اتحاد' کے ذریعے سے قائم کئے گئے ہوں۔ ان 'ٹرسٹوں' کے لیے ضروری ہے کہ وہ حریفوں سے ہر وقت باخبر رہیں؛ لیکن ان میں سے بہت کم کامل اور غیر محدود اجارہ کی قوت سے کام لے سکتے ہیں۔ علاوہ ازیں دوسری تجارتی جماعتوں کے لیے بھی (گو ان کی بنیاد بہت زیادہ مستحکم ہو) یہ ضروری ہے کہ سرکاری مداخلت تنظیم سے چوکس رہیں اور اس کی نوبت نہ آنے دیں کہ سرکار ان کی باجائی کرے۔ اس کی ذیل میں نام نہاد 'خدمت عامہ' کی صنعتیں آتی ہیں، مثلاً — ریلوے، سڑک کی ریلوے

ٹیلی گراف، ٹیلیفون، اور گیس کمپنیاں۔ ان دونوں قسم کی صورتوں پر جو موجودہ زمانے کی صنعت میں بہت زیادہ اہمیت رکھتی ہیں، ہم آیندہ چل کر بحث کرینگے۔ یہاں اتنا کہہ دینا کافی ہوگا کہ اجارہ کسی نہ کسی طریقے پر محدود و مشروط ہوتا ہے۔

سب سے آخر میں اجارہ دار کی سستی اور کاہلی کا بھی لحاظ کرنا ضروری ہے۔ قیمت اجارہ کے نظریہ کے صحیح استدلال میں یہ فرض کیا جاتا ہے کہ اجارہ دار بہت ہوشیاری کے ساتھ اور زیادہ سے زیادہ مقدار میں نفع کمائے گا۔ ممکن ہے کہ وہ ایسا کرنے کی کوشش ہی نہ کرے؛ اس لیے کہ مقابلے کی مہمیز (اور یہی وہ واحد قوت ہے جو کسی دوسری قوت سے زیادہ تجارتی اولوالعزمی اور کاروباری ذہانت کے حق میں مہیج کا کام کرتی ہے) مفقود ہوتی ہے۔ مستحکم حیثیت رکھنے والے اجارہ دار کے لیے اس کا قرینہ ہوتا ہے کہ وہ اتنے ہی منافع پر قناعت کرے، جتنا کہ اس کو بآسانی دستیاب ہو اور اس سے زیادہ حاصل کرنے کی سعی نہ کرے۔ فی الواقع یہ ہو سکتا ہے کہ کسی دوسرے زیادہ ہوشیار اور ذکی شخص کی نظر امکانات پر پڑے، وہ اس کاہل اجارہ دار سے مقابلہ کرکے اس کو زک دے؛ اور اس طرح زیادہ جوش و خروش اور منافع کے ساتھ کاروبار چلائے۔ اس قسم کے واقعات موجودہ زمانے کے خدمت عامہ کے اجاروں میں بالعموم ظہور پذیر ہوتے ہیں؛ خاص کر ایسے اجاروں میں جن میں منافع کے امکانات کا تعلق صنائع وفنون کی تبدیلیوں اور بڑے شہروں کی توسیع و ترقی سے ہوتا ہے۔ لیکن یہ معاملہ ایسا نہیں ہے جس کے متعلق پیشگی اندازہ کا خطرہ برداشت کیا جاسکے۔ اجارہ کا حقیقی عمل بالعموم بہت زیادہ غیر یقینی اور بے قاعدہ ہوتا ہے۔

۷۔ اب اجارہ کی ایک شکل کے متعلق کہنا باقی رہ گیا ہے جو بالعموم منظر عام پر رونما ہوتی ہے، اور وہ "احتکار" ہے۔ "احتکار" کی اصطلاح کا مفہوم عام طور سے یہ نہیں لیا جاتا کہ پیدائش کے ذرائع مستقل طور سے اجارہ کی نگرانی کے تحت آجائیں بلکہ یہ کہ جتنی رقم فراہم ہوسکے، وہ فی الوقت منفرد نگرانی میں رہے۔ تخمین کا میلان اور شوق رکھنے والے اشخاص اس قسم کے کاروبار میں حصہ لینے کی کوشش کرتے ہیں: یعنی — وہ کسی شے کی کل رسد کو خرید کر اس پر قابو جما لیتے ہیں، اور اس کے بعد

باب ۱۵
قدر اجارہ

اگر ممکن ہو تو، اس کو بیشتر ین منافع پر فروخت کر دیتے ہیں۔

جہاں تک بازاری قیمتوں کی معمولی رفتار کا تعلق ہے، محض عمل احتکار سے کوئی اثر مترتب نہیں ہوتا۔ اگر رسد ایک ہی مقررہ رہے، تو گاہکوں کو جس قیمت پر اشیا ملیں گی وہ اس لیے کم یا زیادہ نہ ہونگی، کہ وہ شے ایک ہی شخص کی نگرانی میں ہے۔ بایں ہمہ احتکار کرنے والا زر کما سکتا ہے؛ اور اگر وہ زر کمائے تو اس کی وجہ یہ ہوگی کہ دوسروں کی نسبت اس نے بہت سرعت اور ہوشیاری
211 کے ساتھ بیشتر سے یہ معلوم کر لیا کہ موسمی رسد میں قلت واقع ہوگی۔ ایسے سوداگروں یا پیدا کرنے والوں سے جو اس کی نسبت کم ہوشیار ہوں، معتدل قیمتوں پر پوری رسد خرید کر کے، اور اس کو قیمت کے کچھ اضافہ کے ساتھ فروخت کر کے وہ معقول منافع کما سکتا ہے؛ لیکن قیمت میں اس اضافہ کا جلد یا دیر سے رونما ہونا بہر حال یقینی ہے۔ صارفوں کا نقصان کر کے منافع نہیں کمایا جاتا! سوال صرف اس قدر ہے کہ صناعوں یا درمیانی اشخاص کی کون سی جماعت اس موسم کی بازاری قیمت کا صحیح اندازہ قائم کرے گی اور اس کے مطابق نفع کمائے گی۔ یہ بات خاص طور سے ایسی اشیا کے بارے میں صادق آتی ہے جو براہ راست صرف یا استعمال کرنے کے قابل ہوں، یا اس حالت سے بہت قریب ہوں: مثلاً — برف، جس کی رسد ایسے ممالک میں جو قدرتی (یعنی سرمائی موسم کے جمے ہوئے) برف پر بسر کرتے ہیں، موسمی ضرورتوں کے لحاظ سے قطعاً معین ہوتی ہے؛ — یا کوئی ترکاری مثل ٹماٹوں کے، جس کی پوری فصل ڈبوں میں بند کر کے بیچنے کی غرض سے بعض اوقات احتکار کرنے والے مخمنوں نے خرید لی ہو۔ ان اشیا کی قیمت طلب و رسد کے عمل سے، یعنی اختتامی فروخت پذیری سے بہت زیادہ صحت کے ساتھ طے پاتی ہے، اور گاہک کے لیے یہ امر کوئی اہمیت نہیں رکھتا کہ اس کی رسد ایک شخص کے ہاتھ میں ہو یا زیادہ اشخاص کے ہاتھ میں۔

اشیائے پیدائش کی صورت میں، جیسے کہ دھات اور اشیائے خام ہیں، احتکار سے قیمتوں پر خاصا بڑا اثر پڑنا ممکن ہے۔ اور اس کے وجوہ وہی ہیں جو اوپر بیان کئے گئے۔ بشرطیکہ احتکار مکمل طور سے اور سختی کے ساتھ کیا جائے، یعنی فراہم

باب ۱۵ حد اجارہ

ہونے والی تمام رسد یا رسد کے تمام ممکنہ ذرائع کو موثر طریقے سے قابو میں کر لیا جائے کم از کم یہ امکان ضرور ہوتا ہے کہ درمیانی اشخاص اور پیدا کرنے والے، جو ایسا کاروبار کرتے ہوں، جس میں اشیائے خام کی ضرورت ہوتی ہے، معمولی حالت کے مقابلے میں جبکہ احتکار نہ ہو زیادہ قیمت ادا کرنے پر مجبور رہوں۔

اس سے بالکلیہ مختلف صورت اس وقت پیدا ہوتی ہے، جبکہ وہ اشخاص جن کی جیبوں سے احتکار کے ذریعہ سے روپیہ وصول کرنا مقصود ہو، صارف نہیں ہوتے، بلکہ دوسرے تاجر اور مخمن ہوتے ہیں؛ اور خاص کر ایسے مخمن جو مستقبل کے وعدہ پر سامان فراہم کرنے کے متعلق خرید و فروخت انجام دیتے ہیں۔ اکثر مخمن محض مستقبل کی قیمتوں پر بازی لگاتے ہیں، اور وہ اکثر صورتوں میں غیر مکمل یا غیر صحیح معلومات کی بنا پر ایسا کرتے ہیں تخمینی احتکار کی جہت عام طور سے ایسے اشخاص ہوتے ہیں جنھوں نے مستقبل کے وعدے پر مال فروخت کیا ہو: یعنی — ایسے اشخاص جنھوں نے مستقبل کی کسی مقررہ تاریخ تک ایک مقررہ قیمت پر ایسا مال فروخت کرنے کے لیے معاہدہ کیا ہو، جو ان کے پاس نہ ہو۔ ممکن ہے کہ کوئی ہوشیار اور باہمت شخص یا ایسا شخص جو ہوشیار نہ ہو اور صرف ہمت و جرائت رکھتا ہو، یہ خیال کر کے کہ اکثر تاجروں نے مستقبل میں مال کی فراہمی کے وعدہ پر کاروبار کثیر مقدار میں کیا ہے، مجموعی رسد کو مقررہ تاریخ آنے سے پیشتر خرید کر ذخیرہ کرنے کی کوشش کرے۔ اگر وہ اس میں کامیاب ہو جائے تو اس کے بعد اپنی مرضی کے مطابق جو قیمت چاہے مقرر کر سکتا ہے؛ چنانچہ اس کی مقرر کردہ قیمت پر مال خریدنا، ان تاجروں کے لیے ضروری اور ناگزیر ہوتا ہے، اس لیے کہ انھیں اپنے گزشتہ معاہدات کی پابندی کرنی ہے۔ احتکار کرنے والے شخص کی مقرر کردہ قیمت اور اس کی قیمت خرید کا درمیانی فرق ہی احتکار کا منافع ہے۔ اس طریقے سے بظاہر عام صارف براہ راست متاثر نہیں ہوتے، بلکہ صرف دوسرے تاجر اور مخمن متاثر ہوتے ہیں۔ اس حد تک یہ کہا جا سکتا ہے کہ گویا ہیرا ہیرے کو کاٹتا ہے۔ 212

بایں ہمہ عوام ان تخمینی احتکاروں سے بالکل بے تعلق نہیں رہتے۔ عوام کی بعض ضرورتیں ایسی ہوتی ہیں جو ملتوی نہیں ہو سکتیں، اور ان ضرورتوں کو

باب ۱۵
قدر اجارہ

پورا کرنے کے لیے مروجہ بازاری قیمت پر اشیا خریدنا ناگزیر ہوتا ہے۔ اس قسم کی خریداری ایسے اشخاص کرتے ہیں جو زیادہ خواہشمند یا زیادہ حاجتمند ہیں! جو اس شے کو بالعموم معمولی بازاری قیمت پر خریدتے اور نفع صارف حاصل کرتے ہیں۔ احتکار کے نازک اور جھڑپ یا جھڑپی کے زمانے میں: مثلاً ــــ مئی کے مہینے میں، اگر ماہ مئی میں گیہوں کی فراہمی انحوان نزاع ہو تو گیہوں مصنوعی طور سے اعلیٰ قیمت پر فروخت ہوگا۔ احتکار کرنے والا' بازار میں جتنی رسد آتی ہے، سب کی سب خرید لینے پر تلا ہوتا ہے، تاکہ اس طرح دوسرے حریفوں کو اپنے معاہدات کی تکمیل کرنے سے باز رکھے۔ ان دوسرے حریفوں پر بھی رسد کو حاصل کرنے کے لیے کچھ کم دباؤ نہیں پڑتا! . . . . جب تک یہ کشمکش ختم نہ ہولے، یعنی، تاوقتیکہ احتکار اس بنا پر ٹوٹ نہ جائے کہ احتکار کرنے والا مجموعی رسد پر قابو حاصل کرنا ناممکن پاتا ہے، یا قلیل رسد رکھنے والے تاجر اپنی شکست کو تسلیم نہ کرلیں، اور اپنے حریفوں سے تصفیہ اور سمجھوتہ نہ کرلیں، اس وقت تک بازاری قیمت اعلیٰ رہیگی، اور جو لوگ اپنی حقیقی اور اصلی احتیاجوں کو پورا کرنے کی ضرورت محسوس کریں گے وہ یہی قیمت ادا کریں گے۔ جب یہ کشمکش ختم ہوجائے گی تو قیمت دفعتہً موسم کی معمولی سطح پر واپس آجائے گی یا اس سے بھی کم ہوجائے گی؛ مگر اکثر صارفوں کی حالت اس سے پہلے کی نسبت کچھ بہتر نہ ہوگی، اور بعض اوقات اس سے بہتر بھی ہونا اسی بنا پر ممکن ہے کہ بازار میں اب تک جو رسد مدت سے نہ آسکی تھی وہ بہ سرعت آنے لگے گی۔

کامیاب احتکار بہت شاذ ہی ہوتے ہیں۔ وہ اشخاص جو ایسے احتکار قائم کرنے کی عام طور سے کوشش کرتے ہیں رسد کا غلط اندازہ قائم کرتے ہیں، اور اپنے اعتبار کی حد سے زیادہ کھینچ تان کرتے ہیں۔ جب حریف محکموں کی مسابقت قیمت کو بڑھا دیتی ہے، تو بازار میں اس سنہری موقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے اشیا کی بھرمار شروع ہوجاتی ہے؛ اور بازار کے ہر قسم کے غیر متوقعہ کونے گوشے رسد کے اجزا کے مکاو کی جگہ بن جاتے ہیں؛ اسی کے ساتھ عام صرف کی مقدار گھٹ جاتی ہے: اور اس حد تک معمولاً دستیاب ہونے والی رسد کی زیادہ مقدار کو فروخت طلب

باب ۱۵
قدر اجارہ

چھوڑ دیتی ہے۔ احتکار قائم کرنے کی غرض سے کثیر رقم کا ہمیشہ وسیع پیمانے پر قرضہ حاصل کر کے فراہم کرنا، اور جتنی مقدار قابو میں لائی جا چکی ہو اس کو مکفول کرنا ضروری ہے، اور اگر کوئی قرض دہندہ اپنی رقم کی فوری واپسی کا مطالبہ کر بیٹھے تو بہ سرعت کاروبار بگڑ جا سکتا ہے۔ جب کوئی شے، زرعی پیداواروں کے مثل موسمی پیدائش کے تابع نہ ہو، بلکہ مسلسل تیار کی جاتی ہو تو پھر احتکار قائم کرنے کی راہ میں زیادہ سخت مشکلات کا سامنا ہوتا ہے۔ ۱۸۸۷ء تا ۱۸۸۸ء میں فرانسیسی مخمنوں کی ایک مشہور جماعت نے، جس کا سرگروہ سکریٹن تھا، تانبے کا احتکار کرنے کی کوشش کی۔ معاً دنیا کے ہر حصے سے اور تمام غیر معلوم اور نیم کندیدہ معدنوں سے تانبے کی بوچھاڑ ہونے لگی اور رسد کی مقدار میں اضافہ ہو گیا۔ یہ احتکار متعدد مہینوں تک قیمت کو بڑھائے رکھ کر اور ان لوگوں کو پریشان اور زیر بار کر کے جنھیں اس زمانے میں لازماً خریداری کرنی پڑتی تھی، انجام کار تباہ کن طریقے پر ناکام رہا؛ نتیجہ یہ کہ اس کے بانی نے بالآخر خودکشی کر لی، اور ایک بڑے فرانسیسی بنک کو، جس نے اس شخص کو کثیر المقدار رقمیں بطور قرض دی تھیں، مجبوراً رقمی مطالبات کی ادائی موقوف کرنی پڑی۔

214

باب شانزدہم

مصارف مشترک اور طلب مشترک

(۱) مصارف مشترک: طلب کے اضافہ یا تخفیف کا اثر۔ مصارف کی تفریق پذیرمؤں کا اثر۔ ''ذیلی پیداوار''۔ پیچیدہ صورت جس میں اجارہ اور مصارف مشترک دونوں موجود ہوتے ہیں۔ بڑے کارخانے کا اثر۔ (۲) طلب مشترک: اضافہ طلب کا اثر سب سے زیادہ اس جزو پر پڑتا ہے جس کی رسد سب سے زیادہ محدود ہو۔ تعمیرات کے پیشوں کی محنت کی مثال۔ طلب مشترک ایسی خصوصیات پیدا کرتی ہے جو مصارف مشترک سے پیدا ہونے والی خصوصیات کے مقابلے میں کم دیرپا ہوتی ہیں۔

۱۔ اشیا بالعموم مصارف مشترک سے تیار ہوتی ہیں۔ ایک ہی عمل یا کاروبار سے جہاں کل کا ایک جزو انجام پاتا ہے وہیں دوسرا جزو بھی تیار یا حاصل ہو جاتا ہے۔ مثلاً ___ بکری ذبح کرنے کے عمل سے بکری کا گوشت اور اون؛ گاؤ کشی سے گائے کا گوشت، کھال اور سینگیں؛ تانبا، چاندی اور سونا یہ فلز رکھنے والی کچھ دھات سے حاصل ہوتا ہے؛ علیٰ ہذا پنبہ سے روئی کے ریشے اور بنولا۔ مشترک مصارف سے تیار کی ہوئی اشیا ہمارے لیے اس لیے دلچسپی رکھتی ہیں کہ وہ قیمت کے مخصوص سوالات پیش کرتی ہیں۔

پیدائش مشترک کی ایک مکمل مثال ریشۂ پنبہ اور تخم پنبہ کی ہے۔ روئی کے ریشے کو قابل فروخت بنانے کے لیے یہ ضروری ہے کہ اس سے تخم جدا کر دیا جائے؛

باب ۱۶ مصارف مشترک اور طلب مشترک

پنبہ کی کاشت اور ایک سے دوسرے کو علیحدہ کرنے، اور صاف کرنے کے جملہ مصارف دونوں عملوں کے لیے ایک ساتھ عائد ہوتے ہیں۔ لیکن روئی کا ریشہ اور تخم، بازار میں فی پاونڈ کے حساب سے مختلف قیمتوں پر فروخت ہوتا ہے؛ ہر ایک پاونڈ ریشہ کے ساتھ تقریباً دو پاونڈ تخم نکلتا ہے۔ سنہ ۱۹۰۳ء تا ۱۹۰۸ء کے پنج سالہ دور کی قیمتوں پر روئی کا ریشہ دس سینٹ فی پاونڈ کے حساب سے فروخت ہوا اور تخم فی پاونڈ ۱$\frac{1}{2}$ سنٹ کے نرخ سے۔ واقعات سے قریب رہ کر یہ فرض کیا جا سکتا ہے کہ روئی مقابلے کے حالات کے تحت تیار کی جاتی ہے، اور یہ کہ بہت بڑی حد تک اس کے مصارف عملاً استقراری ہوتے ہیں۔ چنانچہ اگر متعدد مسلسل سالوں کی قیمتوں کے اوسط کو لیا جائے تو ریشہ اور تخم ان مصارف سے کچھ ہی زیادہ قیمت پر فروخت ہوتے ہیں جو کہ ان کی پیدائش میں عائد ہوتے ہیں؛ لیکن ان دونوں پیداواروں کے مابین مجموعی قیمت کی تقسیم کا دارومدار ان کی اضافی طلب یا ان کی اختتامی فروخت پذیری پر ہوتا ہے۔ کسی مقررہ فصل کی روئی کے ریشے کی اختتامی فروخت پذیری، اس تخم کی اختتامی فروخت پذیری کے مقابلے میں، بہت زیادہ ہوتی ہے، جو کہ اس روئی کے ساتھ پیدا ہوتا ہے۔ اسی بنا پر روئی، تخم کے مقابلے میں بہت زیادہ قیمت پر فروخت ہوتی ہے۔ 215

اس سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ ایک ایسی شے کی طلب کا اضافہ جو دوسری شے کے ساتھ مشترک طور سے تیار کی جاتی ہے، دوسری شے کی قیمت میں تخفیف کا سبب بن سکتا ہے: مثلاً — اگر روئی کی طلب میں اضافہ ہو تو اس کی قیمت بڑھ جائے گی؛ مگر اس سے تخم کی قیمت پر جس کی رسد و طلب کے حالات یکساں رہیں براہ راست اثر نہ پڑیگا۔ لیکن روئی کی قیمت کا اضافہ پیدائش کے حق میں مہیج کا کام کرے گا، اور ریشہ اور تخم کی زیادہ مقدار اب بازار میں آئے گی؛ اور چونکہ تخم کی طلب کے حالات یکساں رہینگے، اور ان میں کوئی تبدیلی نہ ہوگی، اس لیے اس کی قیمت میں رسد کے اضافہ کے ساتھ تخفیف ہونا ضروری ہے۔ پیدائش میں اس وقت تک اضافہ ہوگا جب تک کہ انجام کار یہ دونوں اشیا پھر اپنے مشترک مصارف پیدائش کے اعتبار سے فروخت ہونے لگیں۔ لیکن چونکہ اب تخم کم قیمت پر فروخت ہو رہا ہے، ریشہ کا اس سے

باب ۱۶ مصارف مشترک اور طلب مشترک

کسی قدر زیادہ قیمت پر فروخت ہونا ضروری ہے۔ اور ریشے کی طلب کے اضافہ کا یقینی نتیجہ اس طرح یہ ہوگا کہ ان دونوں اجزا کی پیدائش زیادہ مقدار میں ہوگی۔ اس کی وجہ سے ایک جزو زیادہ قیمت پر فروخت ہوگا اور دوسرا جزو کم قیمت پر۔ اگر ان میں سے ایک شے کی طلب میں بجائے اضافہ کے تخفیف ہو تو اس کا برعکس نتیجہ برآمد ہوگا۔

مشترکہ مصارف کی اکثر مثالوں میں صورت حالات اس قدر سیدھی سادی نہیں ہوتی جیسی کہ ابھی بیان کی گئی؛ اس لیے کہ عام طور سے ہر شے کی پیدائش میں بعض جداگانہ مصارف عائد ہوتے ہیں۔ ایسا بہت کم واقع ہوتا ہے کہ مثل روئی کے ریشے اور تخم کے دونوں اشیا کے مصارف آخر تک مشترکہ طور سے عائد ہوتے رہیں۔ اس کی ایک عام مثال اون اور بکری کے گوشت کی ہے۔ گو یہ دونوں اشیا زیادہ تر مشترک مصارف سے تیار ہوتی ہیں، لیکن ہر شے کی تیاری میں بعض خاص مصارف بھی انفراداً عائد ہوتے ہیں: مثلاً ـــ اون کو دھونا اور صاف کرنا ضروری ہے، بھیڑ بکری کو ذبح کرکے گوشت نکالنا اور رینا ضروری ہے۔ گوشت اور اون میں سے ہر ایک کا کم از کم ان خاص مصارف کے اعتبار سے جو ان کے متعلق ہیں فروخت ہونا ضروری ہے؛ اس لیے اقل قیمت مقرر کی جاتی ہے۔ ان دونوں اشیا سے کس تناسب سے بقیہ مشترک مصارف وصول ہو سکیں گے اس کا دارومدار طلب کے عمل پر ہوگا، جیسا کہ روئی اور تخم کی سیدھی سادی مثال میں ہم نے دیکھ لیا۔

"ذیلی پیداوار" کی اصطلاح عام طور سے بعض ایسی اشیا کی تعریف کرنے کے لیے استعمال کی جاتی ہے جو مشترک مصارف پر تیار کی جاتی ہیں۔ جب ان میں سے ایک شے دوسری کے مقابلے میں ہمیشہ بہت کم قیمت پر فروخت کی جاتی ہے تو اس کو ذیلی پیداوار کہا جاتا ہے؛ ـــ یا جب ایک ایسی شے جو اب تک استعمال ہی نہ ہوئی تھی مگر اب اس سے کام لیا جانے لگا ہو اور اس میں بازاری قدر پیدا ہو جائے تو اس کو اسی نام سے موسوم کیا جائے گا۔ یہ دونوں اسباب اس امر کی تشریح و توجیہ کرتے ہیں کہ کیوں روئی کے تخم کو عام طور سے "ذیلی پیداوار" کہا جاتا ہے اور مشترک

باب ۱۶
مصارف مشترک اور طلب مشترک

پیداوار' کے نام سے (حالانکہ حقیقت میں یہی نام اس کے لیے زیادہ بہتر ہوگا) موسوم نہیں کیا جاتا۔ مصارف مشترک کی سب سے عجیب و غریب مثالوں میں سے ایک مثال ذبح کیے ہوئے جانور کے متعدد اعضا کے استعمال میں ملتی ہے: کھال، ہڈیاں، سینگیں، کھر، خون، اور اگر خنزیر ہو تو اس کے خار اور متعدد دوسرے اعضا۔ یہ سب، کسی نہ کسی کام میں لائے جاتے ہیں، اور ان میں سے اکثر کے مصارف عموماً خاص خاص طور سے برداشت کرنے پڑتے ہیں۔ چونکہ گوشت سب سے زیادہ اہم اور عام پسند پیداوار ہوتی ہے اس لیے دوسری پیداواروں کو بالعموم 'ذیلی پیداوار' کہا جاتا ہے۔

پیدائش کے طریقوں میں خاص کر علم کیمیا کے اثر کے تحت جو عظیم الشان ترقی رونما ہوئی ہے، اس کی بدولت اکثر اشیا جو پہلے بے کار سمجھ کر پھینک دی جاتی تھیں، بکار آمد ثابت ہو رہی ہیں؛ اور اس طرح مصارف مشترک کے اصول کا اطلاق روز بروز وسیع ہوتا جا رہا ہے۔ اصول کے اس پہلو کی مزید تمثیل اون سے ملتی ہے جو گوشت کے ساتھ بذریعہ مصارف مشترک پیدا کیا جاتا ہے۔ ابتداءً جب بکرے کی کھال، جس میں اون ہوتا ہے نکالی جاتی ہے تو اس میں چربی لپٹی ہوئی ہوتی ہے، اور اون کو کارآمد بنانے سے قبل اس کو چربی اور دوسری آلائشوں سے پاک صاف کرنا ضروری ہے۔ یہ چربی اور آلائشیں پہلے فضلہ خیال کی جاتی تھیں، مگر موجودہ زمانے میں یہ بھی ناکارہ نہیں رہیں؛ چنانچہ ان کو صاف کر کے ان کو چرم کی دباغت اور دوسرے کاموں میں لایا جاتا ہے۔ اسی طرح تخم پنبہ سے جو خود ایک 'ذیلی پیداوار' ہے مزید پیداوار یعنی تیل برآمد کیا جاتا ہے تخم پنبہ کو پیس کر جو روغن تیار کیا جاتا ہے وہ مختلف قسموں اور درجوں کا ہوتا ہے جس سے گوناگون کام لیے جاتے ہیں۔ روغن تیار کرنے کے بعد جو فضلہ یا کھلی بچ جاتی ہے اس کو بھی ضائع نہیں ہونے دیا جاتا، بلکہ مویشیوں کی غذا کے طور پر وہ کام آتی ہے۔ خام لوہے کی بھٹیوں میں پگھلے ہوئے مادے کی سطح پر جو میل جمع ہو جاتا ہے اور پہلے بھٹیوں کے قریب کثیر مقدار میں جمع پڑا رہتا تھا، اور جسے بعض اوقات پتھر کے کنکروں کی بجائے ریل کی پٹریوں کے نیچے بچھانے کے کام میں لایا جاتا تھا، حال حال سے سمنٹ کی تیاری میں خام مال کے طور پر استعمال

باب ۱۲ مصارف مشترک اور طلب مشترک

کیا جارہا ہے[1]۔ ڈانبر یا تھیر، گیس اور پتھر کا کوئلہ بنانے میں ذیلی پیداوار کے طور پر حاصل ہوتا ہے، علم کیمیا کے ذریعہ سے معلوم ہوا ہے کہ اس میں ایسے اجزا موجود ہیں جن سے بہت ارزاں طریق پر رنگ اور بعض اہم ادویہ بنائی جا سکتی ہیں۔ معدن زغال کے زیریں طبقات سے ایک قسم کا گاڑھا تیل پیدا ہوتا ہے؛ اس سے گزشتہ نصف صدی کے دوران میں انسان کے ذرائع میں بہت عجیب وغریب اضافہ ہوا ہے۔ اس سے
217 متعدد دوسری پیداواریں حاصل ہوتی ہیں، جن کے مصارف کسی حد تک مشترک ہوتے ہیں؛ اور ایک حد تک خاص مصارف ہوتے ہیں۔ اور وہ یہ ہیں:۔ مٹی کا تیل (جس سے روشنی کا کام لیا جاتا ہے، نفت، گیسولین، کل پرزوں کو چکنانے کا تیل، صمغ، موم، اور موسیائی وغیرہ۔

بعض مشترک پیداواروں کو حاصل کرنے اور ان کو مفید بنانے کے لیے بڑے پیمانہ پر کارخانہ قائم کرنا، اور کلوں کا وسیع پیمانہ پر استعمال کرنا ناگزیر ہے: مثلاً ــــ اون سے چربی نکالنا اور کوئلہ سے تیل برآمد کرنا وغیرہ۔ اس حد تک فنون وصنائع میں جو ترقی ہوئی ہے اس کی بدولت پیدائش بر پیمانہ کبیر کا طریق بہت ترقی کر گیا ہے، اور اس سے بہت سے پیچیدہ معاشری سوالات پیدا ہوگئے ہیں۔ پھر پیدائش بر پیمانہ کبیر کا طریق اجارہ کی سمت رہبری کرسکتا ہے، یا زیادہ تر اجارہ کی راہ میں ہوتیں پیدا کرسکتا ہے۔ اس طرح ایک اور پیچیدگی رونما ہوتی ہے؛ اور وہ یہ کہ، ــــ محض اجارہ، یا محض مصارف مشترک، قدر وقیمت پر تنہا ایسے اثرات ڈالتے ہیں جو سیدھی سادی صورتوں کے مقابلے میں بہت مختلف ہوتے ہیں۔ جب یہ دونوں متحد ہو جاتے ہیں تو ایک دوسرے پر اثر ڈالنے والے متعدد قوی کا لحاظ کرنا ضروری ہے؛ مثلاً ــــ مشترک وانفرادی مصارف، اختتامی فروخت پذیری وتغیر پذیری طلب، نفع اجارہ وبیشترین نفع، اور اجارہ پر ممکنہ مقابلہ، رائے عامہ، سرکاری قواعد وضوابط اور انتظام میں تساہل کے اثرات۔ ریاستہائے متحدہ امریکا کی مشہور ومعروف "اسٹینڈرڈ ائیل کمپنی"

[1] جرمنی میں تامس کے کیمیائی عمل اور دوسرے اساسی عملوں سے پیدا شدہ میل، فاسفورس کی رسد کا اہم ترین منبع ہے جس سے کھاد کے طور پر کام لیا جاتا ہے۔

باب ۱۶ مصارف مشترک اور طلب مشترک

ان تمام پیچیدگیوں کی بین مثال پیش کرتی ہے۔ اس کمپنی کو متعدد اسباب کی بنا پر جن میں اہم ترین سبب پیدائش بر پیمانہ کبیر اور مشترک پیداواروں سے استفادہ ہے، ایک مدت دراز سے کم و بیش موثر اجارہ حاصل ہے۔ اور اس کی متعدد مشترک پیداواریں ایسی قیمتوں پر فروخت کی جاتی تھیں جن پر اثر ڈالنے والے عاملین زیادہ تر وہی ہیں (بجز انتظامی تساہل کے عامل کے) جن کو اجارہ کی بحث میں اوپر بیان کیا گیا۔

جب کبھی کسی واحد مقصد کی بجائے مختلف اغراض کے لیے اصل قائم بہت کثیر مقدار میں استعمال کیا جاتا ہے تو مصارف مشترک کے اصول کا اثر اپنے آپ کو ظاہر کرتا ہے۔ اس کی سب سے نمایاں مثال ریلوں کے کرایہ کی تنظیم و ترتیب میں ملتی ہے۔ بایں ہمہ یہ صورت اس قدر پیچیدہ ہے کہ اس کو کسی آیندہ باب میں بحث کرنے کے لیے ملتوی کر دینا مناسب ہوگا[1]۔ جب کسی ہم جنس شے مثلاً فولادی پٹریاں یا سادہ سوتی پارچہ کو تیار کرنے کے لیے وسیع پیمانے پر کلیں استعمال کی جاتی ہیں اور بڑا کارخانہ قائم کیا جاتا ہے؛ تو واقعہ یہ ہے کہ مصارف مشترک کے عجیب غریب اثرات یقیناً رونما نہیں ہوسکتے۔ یہ سچ ہے کہ اگر اس قسم کے ایک کارخانے یا متعدد کارخانوں کو اجارہ یا نیم اجارہ حاصل ہو تو یہ ممکن ہے کہ ایک ہم جنس شے کے مختلف اجزا کے لیے مختلف قیمتیں ہوں، مثلاً ممکن ہے کہ مال کی ارزاں برآمد کی جائے جیسا کہ فولادی پٹریوں میں ہوتا ہے[2]؛ لیکن یہ واقعہ، قدر تحت مصارف مشترک کے واقعے سے 218
بہت مختلف ہے۔

۲۔ طلب مشترک کی صورت، مصارف مشترک کی صورت سے مختلف ہے۔ اس میں جو شے طلب کی جاتی ہے وہ ایک شے نہیں ہوتی، بلکہ متعدد اشیا ہوتی ہیں: مثلاً ـــــ سکونتی مکان کی طلب دراصل ایک مکمل اور آراستہ مکان کی طلب ہوتی ہے۔ مکان کے خریدار کو اینٹ، پتھر، لکڑی، شیشوں اور ظروف کی قیمتوں سے سروکار نہیں ہوتا؛ اس کو جس چیز کی تلاش ہوتی ہے، وہ صرف ایک

[1] دیکھو باب ۲۲ فصل ۱۳(۳)۔
[2] دیکھو باب ۱۵ فصل ۴ اور ۵۔

۱۲ مصارف مشترک اور طلب مشترک

ایسا مکان ہوتا ہے جس میں یہ سب متعدد اشیا شامل ہوں۔

اگر ہم یہ فرض کریں کہ کسی شہر یا قصبے میں مکانوں کی طلب بڑھ گئی ہے، اور ان کی قیمتوں میں اضافہ ہوگیا ہے تو یہ تبدیلی متعدد اجزائے ترکیبی کی قیمتوں کے اضافے سے ظاہر ہوگی۔ اگر یہ اشیا محض مکانوں کی تعمیر کے لیے استعمال کی جائیں، اور اگر وہ یکساں و مقررہ حالات کے تحت (یعنی یہ کہ سب کی رسد مساوی طور سے محدود ہو، یا یہ کہ سب کی رسد یکساں طور سے بڑھائی جا سکتی ہو) بازار میں لائی جائیں، تو ایک شے کے مقابلے میں دوسری کسی شے کی قیمت میں زیادہ اضافہ ہونے کی توقع کرنے کی کوئی وجہ نہ ہوگی لیکن اس کا قرینہ ہے کہ متعدد اجزائے ترکیبی کی رسد کے حالات، طلب کے حالات کے مثل مختلف ہوں۔ ممکن ہے کہ بعض اشیا قریبی اطلاع پر غیر محدود مقدار میں بہ آسانی دستیاب ہو جائیں، اور بعض کی رسد عارضی طور سے یا مستقلاً محدود ہو۔ جس حد تک کہ کوئی جزو کسی مقررہ مقصد کے لیے تنہا کام میں لایا جاتا ہے، اور اس کی رسد محدود ہوتی ہے، اس حد تک اس کا قرینہ ہے کہ مشترک پیداوار کی طلب کے تغیرات سے یہ جزو خاص طور سے متاثر ہو۔ جن اجزائے ترکیبی سے دوسرے کام بھی لیے جا سکتے ہوں، اور اسی بنا پر وہ بازار میں متفرق اغراض کے لیے بغرض فروخت پیش کئے جائیں، ان کی قیمت بڑھنے پر ان کو مشترک پیداوار تیار کرنے میں زیادہ استعمال کیا جائے گا؛ اس صورت میں رسد کا اضافہ قیمت کے اضافہ کو ایک حد تک روکے گا۔ اگر کسی جزو کی رسد غیر محدود ہو اور اس کی رسد میں استقراری مصارف کے ساتھ با آسانی اضافہ کیا جا سکتا ہو تو اس کی قیمت میں کبھی اضافہ ہی نہ ہوگا۔ طلب کے جدید اضافہ کا جواب رسد کی طرف سے مستعدی کے ساتھ ملے گا، اور اس طلب کا اثر خالصاً دوسرے اجزائے ترکیبی کی حد تک ظاہر ہوگا۔ اور اگر بجز ایک جزو کے سب اجزائے ترکیبی بڑی مقدار میں آسانی کے ساتھ حاصل کئے جا سکیں، اور اس طرح اضافہ طلب کی تکمیل رسد کی طرف سے سرعت کے ساتھ ہو تو وہ مستثنیٰ جزو اضافہ قیمت کا پورا فائدہ اٹھائے گا۔

مکانوں کی تعمیر میں مختلف قسم کے مزدوروں اور اسی کے ساتھ مختلف قسم
219 کی اشیا کی ضرورت طلب مشترک کے عمل کی تشریح کرتی ہے۔ مکانوں اور تجارتی

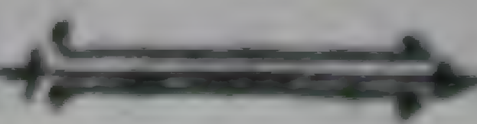
باب ۱۶
معاونِ مشترک اور طلبِ مشترک

کوٹھیوں کی طلب کے معنی ہر قسم کے مزدوروں کی طلب کے ہیں؛ جس میں غیر ماہر مزدور، معمار، راج، نجار، برقی کاریگر، شیشے اور رنگ کا کام کرنے والے (اور اگر امریکا کے شہروں میں سربفلک عمارتیں تعمیر کی جائیں تو) آہنگر، سب شامل ہیں۔ ان میں سے بعض پیشے اس قدر عام ہیں کہ کسی مقام پر کسی خاص قسم کی محنت کے لیے طلب میں اضافہ ہو تو رسد معقول تعداد میں مہیا ہو جاتی ہے۔ چنانچہ معمولی دستی محنت مثلاً کدالی اور کھرپے کے سادہ کام کے بارے میں یہ بات بدیہی طور سے صادق آتی ہے؛ اگر ایک مقام پر اس کی رسد دستیاب نہ ہو سکے تو دوسرے مقام سے وہ بآسانی حاصل کی جا سکتی ہے۔ بھدا اور گھٹیا قسم کا کام کرنے والے نجاروں کی رسد کا بھی بعینہٖ یہی حال ہے۔ لیکن اعلیٰ درجے کے ماہر مزدوروں اور ان پیشوں کی حالت اس سے مختلف ہے، جن تک رسائی حاصل کرنے میں مزدور سبھاؤں کے قواعد کی پابندی کرنی پڑتی ہے۔ اس صورت میں مزدوروں کی رسد میں اضافہ کرنا بہت دشوار ہوتا ہے۔ چنانچہ اگر مکانات کثرت سے تعمیر ہونے لگیں تو اس کا اثر یہ ہو سکتا ہے کہ اس قسم کے مزدوروں کی اجرت بڑھ جائے، اور اسی کے ساتھ دوسرے مزدوروں کی حد تک مقابلۃً بہت کم تبدیلی رونما ہو۔ امریکا کے شہروں میں اور خاص کر نیویارک میں اس قسم کا نتیجہ موجودہ زمانے میں اکثر نمودار ہوا ہے۔ شہری آبادی کے سریع اضافہ اور اسی کے ساتھ فنِ تعمیر کی عظیم الشان ترقی کی بدولت موجودہ زمانے میں متعدد منزلہ سکونتی اور کاروباری عمارتیں حیرت انگیز سرگرمی کے ساتھ تیار ہو رہی ہیں، اور قدیم الوضع مکانوں کے بجائے جدید اسلوب پر نئے مکان بن رہے ہیں۔ بعض قسم کے مزدور، مثلاً ــــ رنگ اور شیشہ کا کام کرنے والے، خشت کار یا راج، برقی کارپرداز اور آہنگر، جن کی رسد میں دوسرے مقامات یا دوسرے پیشوں سے لے کر بآسانی اضافہ نہیں کیا جا سکتا، ان کی طلب بہت شدید ہے۔ یہ مزدور دوسروں کے مقابلے میں مشترک پیداوار کے لیے طلب بہت زیادہ محسوس کر رہے ہیں، اور انھیں غیر معمولی طور سے زیادہ اجرت مل رہی ہے۔ ان کی اجرتوں کو غیر معمولی طور سے بڑھانے میں مزدور سبھاؤں کے قواعد متعلق بہ تحدیدِ و تنظیمِ رسد کا کچھ کم اہم حصہ نہیں رہا ہے۔

عام طور سے رسدِ مشترک کا جو مستقل اثر قدر پر پڑتا ہے ویسا طلبِ مشترک کا نہیں پڑتا۔ قدر پر اثر ڈالنے میں انجام کار رسد کے حالات بہت اہم حصہ لیتے ہیں۔

باب ۱۴ مصارف مشترک اور طلب مشترک

گو یہ صحیح ہے، جیسا کہ تغیر مصارف اور قیمت اجارہ کی صورتوں میں سب سے نمایاں طریقے سے ظاہر ہوتا ہے، کہ طلب و رسد کا باہمی عمل دواماً جاری رہتا ہے، لیکن اکثر اشیا پر رسد کی قوتوں کا اثر بہت زیادہ پڑتا ہے۔ اس صورت میں جبکہ طلب مشترک کے اضافہ
220 کا اثر، کسی ایک شے یا کسی ایک قسم کی محنت پر، بہت زیادہ قوت کے ساتھ اس بنا پر پڑے، کہ وہ شے یا وہ محنت ایسا جزو واقع ہوئی ہے، جس کی رسد میں بہت کم سہولت کے ساتھ اضافہ کیا جا سکتا ہے، تو اس شے یا اس محنت کی رسد میں باربہ اضافہ کا قرینہ ہوتا ہے۔ اور قدر میں بھی اس طرح کی تبدیلی واقع ہوگی جیسی کہ اس صورت میں واقع ہوتی جبکہ طلب مشترک نہ ہوتی بلکہ صرف اسی ایک شے کے لیے تنہا ہوتی۔ اگر خشت کی طلب بڑھ جائے تو اس کی رسد بھی بڑھ جائے گی؛ اور مکانوں کی طلب کا اضافہ، گو ممکن ہے کہ عارضی طور سے خشت کی قیمت کو بڑھا دے، خشت کی قیمت میں مستقلاً اضافہ نہیں کرے گا۔ لیکن مصارف مشترک کی صورت میں حالت اس سے مختلف ہوگی؛ چنانچہ روئی کے ریشے کی طلب کا اضافہ ممکن ہے کہ تخم پنبہ کی قیمت کی تخفیف میں مستقل طور سے اثر انداز ہو۔ اضافہ طلب کا اثر فی الفور طلب مشترک کے بارے میں بالعموم زیادہ ہوتا ہے، لیکن انجام کار رسد مشترک کے بارے میں بالعموم زیادہ ہوتا ہے۔



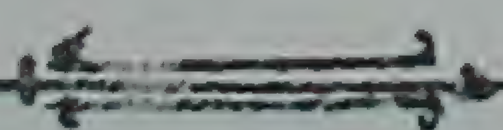
تعلیقات حصۂ دُوم



نظریۂ قدر کے بارے میں مطالعہ کے لایق سب سے پہلی اور قابل قدر کتاب اے۔ مارشل کی تصنیف موسوم بہ 'اصول معاشیات' (چھٹا اڈیشن شائع شدہ ۱۹۱۰ء) ہے، جس کا حصۂ سوم، چہارم و پنجم خاص طور سے قابل مطالعہ ہے۔ ایک قابل تعریف اور عام فہم تمہیدی خاکہ ٹی۔ این۔ کارور کی کتاب موسوم بہ 'تقسیم دولت' باب ا میں ملتا ہے؛ آئی فشر کی کتاب موسوم بہ 'اساسی اصول معاشیات' باب ۵ تا باب ۱۶ میں اس موضوع پر قابل تحسین اور جامع بیان ہے۔ افادے کے عمل کے بارے میں دیکھو (پی) ایچ۔ وکسٹیڈ کی کتاب موسوم بہ 'عام فہم معاشیات' شائع شدہ ۱۹۱۰ء؛ حصۂ اول کا باب ۱ اور حصہ دوم کا باب ۴ مارشل کی 'بحث نفع صارف' کا قابل قدر ضمیمہ یا لاحقہ ہے۔ نیز دیکھو ایم۔ پنٹالیونی کی کتاب موسوم بہ 'خالص معاشیات' (انگریزی ترجمہ شائع شدہ ۱۸۹۸ء) حصہ دوم۔

تخمین کے بارے میں دیکھو ایچ۔ سی۔ امیری کی کتاب موسوم بہ 'ریاستہائے متحدہ امریکا کے تمسکات اور پیداوار کے صرافوں میں تخمین' شائع شدہ ۱۸۹۶ء۔

نام نہاد آسٹروی نظریۂ قدر، جس میں 'قدر' کو متعین کرنے والا عامل بہت شدومد کے ساتھ 'افادہ' قرار دیا گیا ہے، ایف۔ وینرر نے اپنی کتاب موسوم بہ 'قدرتی قدر' (انگریزی ترجمہ شائع شدہ ۱۸۹۳ء) میں مکمل طور سے پیش کیا ہے۔ اس سے زیادہ جامع بیان ای۔ وی۔ بوہم باورک کی کتاب موسوم بہ 'ایجابی نظریہ قدر' (انگریزی ترجمہ شائع شدہ ۱۸۹۱ء) حصۂ سوم و چہارم میں موجود ہے۔



حصۂ سُوم

زر اور مبادلہ کا نظام

223

باب ہفدہم

قیمتی فلزات — سکہ

(۱) قیمتی فلزات، آلہ مبادلہ کے اساسی اجزائے ترکیبی ہیں۔ (۲) کن خواص و اوصاف کی بنا پر ان کا انتخاب بطور "زر" استعمال کے لیے کیا گیا: آب و تاب؛ جلد خراب نہ ہونا؛ دیرپا ہونا؛ محدود رسد۔ ان کی قدر اور ان کے استعمال بطور زر کا دارومدار اب بڑی حد تک رسم و رواج پر ہے۔ (۳) تشکیک، حکومت کا فریضہ ہے؛ آزاد سکہ سازی فلز اور سکہ باہم قابل مبادلہ ہیں۔ سونے کی ٹکسالی قیمت۔ (۴) زر کی افراط کا نفس پر کوئی اثر نہیں پڑتا۔

۱۔ ہم بیان کر چکے ہیں کہ تقسیم عمل میں زر کیا حصہ لیتا ہے[۱] — زر ایک واسطہ یا آلہ ہے جس کے ذریعے سے مبادلات طے پاتے ہیں، اور جس سے تقسیم عمل کے نتائج رونما ہوتے ہیں۔ زر ایک ایسا ذریعہ یا آلہ بھی ہے جس سے اشیا کی اضافی قیمتیں ظاہر کی جاتی ہیں۔ کسی مقررہ وقت میں کسی شے کی قیمت اس شے کی قدر کا پیمانہ ہو گی: مثلاً اگر لوہا بحساب فی سینٹ ایک پونڈ فروخت ہو، اور تانبا بحساب دس سینٹ ایک پونڈ فروخت ہو، تو ان دونوں دھاتوں کی اضافی قدر ۱ : ۱۰ ہو گی۔ اگر تانبے کی قیمت بڑھ کر ۲۰ سینٹ ہو جائے اور لوہے کی قیمت وہی رہے جو پہلے تھی تو ان کی اضافی قدر ۱ : ۲۰

---

[۱] دیکھو باب ۵۔

باب ۱۔ قیمتی فلزات سکہ

ہو جائے گی۔ لیکن اگر لوہا دو سنٹ کے حساب سے فروخت ہو اور تانبا بیس سینٹ کے حساب سے، تو ان کی اضافی قدر حسب حال ۱ : ۱۰ رہیگی ۔ گویا جو کچھ واقع ہوا وہ صرف اسی قدر ہے کہ ان کی قدر سینٹوں کے مقابلے میں نسبتہً بڑھ گئی، دونوں اشیا کی قیمتوں میں اضافہ واقع ہوا ہے، جس کے معنی یہ ہیں، کہ زر کی قوتِ خرید گھٹ گئی ہے؛ بالفاظ دیگر زر کی قدر گھٹ گئی ہے۔ اس طرح زر اگرچہ کسی ایک مقررہ وقت میں ایک صحیح پیمانہ کا کام دیتا ہے، مختلف اوقات کے لیے لازمی طور سے صحیح پیمانہ نہیں ہو سکتا۔ سب سے مشکل اور پیچیدہ زر کے سوالات وہ ہیں جو خود زر کی قدر وقیمت کے تغیرات سے یعنی قیمتوں کی عام سطح کے تغیرات کے متعلق ہیں۔

ہم یہ بھی بیان کر چکے ہیں کہ ہر شئے جس کی مانگ عام ہو آلہ مبادلہ کا مقصد پورا کر سکتی ہے، اور ایسی اشیا میں اہم ترین سونا اور چاندی ہیں۔ قدیم ترین زمانے سے 224
جس کا حال تاریخ سے معلوم ہو سکا ہے یہی فلزات آلہ مبادلہ کے اساسی اجزاء ترکیبی کے طور پر استعمال ہوتے چلے آرہے ہیں۔ گزشتہ صدی میں ان فلزات کی جگہ بڑی حد تک کاغذی بدلوں نے لے لی ہے، اور اس عمل سے زر کے حالات پر بہت گہرا اثر پڑا ہے۔ لیکن موجودہ زمانے کے ترقی یافتہ ملکوں میں، نہ صرف اب بھی بڑی حد تک قیمتی دھاتوں کا استعمال ہو رہا ہے، بلکہ یہ توقع بیجا نہیں کہ آیندہ بھی ایک مدت دراز تک یہ استعمال کی جاتی رہیں گی۔ زر کے سوالات کی بحث کے آغاز کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ان سوالات پر اس طرح سے نظر ڈالی جائے کہ گویا صرف قیمتی فلزات ہی آلہ مبادلہ کا واحد جزء ترکیبی ہیں: چنانچہ ہم بھی ایسا ہی کریں گے اور اس کے بعد مختلف پیچیدہ شرائط و مستثنیات پر جو زر کاغذی اور اعتباری دستاویزات کے استعمال سے پیدا ہوتے ہیں، بحث کریں گے۔

۲۔ تاریخی اعتبار سے دیکھا جائے تو اس واقعہ کا بڑا اور اہم سبب، کہ سونا اور چاندی جیسے فلز کیوں زر کے طور پر استعمال ہونے لگے، یہ تھا، کہ یہ فلزات آرائش اور زیور پہننے کی خواہش کو پورا کرتے تھے۔ انسانوں میں ایسی اشیا کی طلب، جن سے نمایش، خود نمائی اور امتیاز کے جذبات کی تکمیل ہوتی ہے، ہمیشہ سے بہت شدید اور قوی رہی ہے۔ ظاہر ہے کہ کوئی ایسی شے جس کی مانگ اس قدر قوی اور شدید ہو وہ آلہ مبادلہ کے فرائض بحسن وخوبی انجام دے سکتی ہے، اسی وجہ سے، مویشی، غلہ،

باب ۱۷ قیمتی فلزات۔ سکہ

نمک، تمباکو، پوستین، وغیرہ سینکڑوں قسم کی اشیا آلۂ مبادلہ کا کام انجام دیتی رہی ہیں۔
تمدن وتہذیب کے ابتدائی دور میں سونے اور چاندی کی چمک دمک اور
آب وتاب کی وجہ سے ہی ان فلزات کی قدر وقیمت بہت بڑھ گئی تھی خاص کر
ایسی حالت میں جبکہ اس مقصد کو پورا کرنے کے دوسرے طریقے نامعلوم تھے۔
کھلونے کی چمک دمک ہی قیمتی فلزات کے بطور آلۂ مبادلہ استعمال ہونے کی
بنیاد تھی؛ ٹھیک اسی طرح جس طرح کہ کانچ کے بنے ہوئے منکے اور زردوزی
کے کپڑے مبادلہ اشیا کی غرض سے جویندہ سیاحوں کے کام آتے ہیں جو ایسے علاقوں
میں (اگرچہ ایسے مقامات آج کل بہت کم رہ گئے ہیں) جا گھستے ہیں جہاں وحشی
قومیں آباد ہیں اور مہذب انسان کے متمدن طریقوں سے ناآشنا ہیں۔
دوسرے خواص نے بھی سونے اور چاندی کو زر کے قابل دھات بنانے میں
نمایاں حصہ لیا ہے۔ سونا اور چاندی سریع الزوال اور جلد گلنے سڑنے والے نہیں ہیں،
انھیں زنگ بھی نہیں لگتا، ان کی چمک دمک مدت دراز تک قائم رہتی ہے؛
اور اہم ترین بات یہ، کہ ان کی اتنی کافی مقدار موجود ہے کہ ان سے زر کی ضرورتیں
اچھی طرح پوری ہوتی ہیں، اور پھر بھی انکی اتنی افراط نہیں ہے کہ وہ بے قیمت ہوجائیں۔
کوئی ایسی دھات، جس کی مقدار اچھی خاصی محدود اور کمیاب ہو، زر کی ضرورت
پوری کرنے کے لیے منتخب ہوسکتی تھی: چنانچہ روما کی ابتدائی تاریخ میں لوہا بطور زر
استعمال کیا جاتا تھا؛ بعد کے زمانے میں تانبا بہت بڑی حد تک استعمال کیا جاتا
225 تھا؛ بلکہ اب بھی استعمال کیا جاتا ہے، اگرچہ صرف ایسے حالات کے تحت جن سے
اس کی اہمیت بہت کم ہوگئی ہے۔ مرور زمانہ کے ساتھ ساتھ لوہا اور تانبا دونوں
معدنوں سے اس قدر کثیر مقدار میں دریافت اور برآمد کیے گئے کہ ان کی قلت وندرت
سے ان کی کوئی خاص قیمت نہیں آتی۔ مگر سونا اور چاندی مقابلۃً کم مقدار میں
برآمد ہوئے ہیں۔ اگرچہ یہ فلزات عام طور سے دستیاب ہوتے ہیں اور ان کی بہت
وسیع طریقے سے تقسیم ہوئی ہے (غالباً سونا سب سے زیادہ تقسیم ہوا ہے)، لیکن وہ
کثیر مقدار میں بہت کم دستیاب ہوتے ہیں، یا ایسے حالات کے تحت بہت کم ملتے
ہیں کہ معمولی اخراجات سے کثیر مقدار دستیاب ہوسکے۔ یہ سچ ہے کہ اعلیٰ درجہ کے

باب ۱۷
قیمتی فلزات
سکہ

پیدا آور معدن بہت کثرت سے دریافت ہوئے ہیں، اور خود ہمارے زمانے میں بھی نئی نئی کانیں برابر دریافت ہوتی جا رہی ہیں۔ چنانچہ موجودہ زمانے میں ان کی مقدار میں جو تبدیلیاں واقع ہوئی ہیں ان میں سے بعض کی بنا پر قیمتوں پر اور ان دونوں فلزات کے استعمال کے طریقوں پر بہت اہم اور دور رس اثرات پڑے؛ نیز بعض تبدیلیوں کی بنا پر یہ سوال اکثر اٹھایا گیا ہے، کہ آیا سونا، یا چاندی، یا دونوں فلزات، کی مقدار اتنی کثیر نہیں ہو جائے گی اور اس کی بنا پر وہ اتنے ارزاں نہ ہو جائیں گے کہ ان سے بطور زر کام لینا ترک کر دینا پڑے گا، اور وہ زر کے فعل کو پورا کرنے کے لیے موزوں نہ رہیں گے؟ بایں ہمہ، بحیثیت مجموعی، ان فلزات کی قلت اور اعلیٰ قیمت بدستور اعلیٰ حالہٖ قائم ہے۔ اگرچہ موجودہ زمانے میں گزشتہ صدیوں کے مقابلے میں ان کی بہت کثیر مقدار ہر سال پیدا ہوتی ہے، پھر بھی سالانہ پیداوار لوہے، تانبے، ٹن، سیسے اور جست کی پیداوار کے مقابلے میں بہت کم اور حقیر ہے[۱]۔

سونے اور چاندی کا مسلسل استعمال بطور زر بہت بڑی حد تک رسم و رواج پر منحصر ہے، نہ کہ محض ان فلزات کی خوبصورتی اور قلت کے اوصاف پر۔ ایک مرتبہ

[۱] سنہ ۱۹۰ء میں مشہور دھاتوں کی مجموعی پیداوار تمام دنیا میں حسب ذیل ہوئی:-

(۱) ہیمٹر	۰۰۰،۰۰۰،۱۰۱ ٹن
(۲) سیسہ	۰۰۰،۸۶۰ 〃
(۳) تانبا	۰۰۰،۴۸۶ 〃
(۴) جست	۰۰۰،۴۶۱ 〃
(۵) ٹن	۰۰۰،۸۵ 〃
(۶) الومنیم	۸۰۰،۶ 〃
(۷) نکل	۵۰۰،۶ 〃
(۸) چاندی	۶۵۰،۵ 〃
(۹) سونا	۳۸۸ 〃

باب ۲۔ قیمتی فلزات۔ سکہ

زر کے فلزی کے طور پر ان کی حیثیت قائم ہو جانے کے بعد انھوں نے اپنی یہ حیثیت بڑی حد تک رسم و رواج کی قوت کے ذریعے برقرار رکھی۔ کوئی شے جو ایک ہاتھ سے دوسرے ہاتھ میں سرعت کے ساتھ منتقل ہو سکے اور گردش کر سکے وہ محض اپنی قبولیت کی بنا پر قدر و قیمت حاصل کر لیتی ہے۔ رسم و رواج اور عادت کے قوی اثر کی مثال امریکا کے قدیم باشندوں 'ریڈ انڈینوں' کے ویم پم[1] سے ملتی ہے۔ ابتداءً سیپ یا کوڑیوں کی مالا یا ہار کی خواہش محض اس بنا پر کی جاتی تھی کہ وہ زیورات کے طور پر پسند کئے جاتے تھے، لیکن مرور زمانہ کے ساتھ وہ ان کے آرائشی اوصاف کے خیال کے بغیر اس قوم
226 میں اور ابتدائی آباد کاروں میں بطور آلۂ مبادلہ قبول و استعمال ہونے لگے۔ افریقہ کی بعض وحشی قوموں میں چھوٹی چھوٹی کلہاڑیاں (جنھیں Bikei کہتے ہیں) آلۂ مبادلہ کا کام دیتی ہیں۔ یہ ظاہر ہے کہ وہ اس زمانے کے رسم و رواج کی باقی یادگار ہیں جبکہ کلہاڑیوں سے اصل غرض و غایت پوری ہوتی تھی، اور وہ قبولیت عام کا اساسی وصف رکھتی تھیں[2]۔ کاغذی زر بھی اسی رجحان کی مثال بہم پہنچاتا ہے۔ اس کے رواج کے ابتدائی زمانے میں اس کو عند الطلب قیمتی دھاتوں سے فی الحقیقت قابل مبادلہ قرار دینا پڑا؛ بصورت دیگر مطالبات کی ادائی میں اس کو قبول نہیں کیا جاتا تھا۔ لیکن جب لوگ ایک مرتبہ اس کے عادی ہو گئے اور آزادی کے ساتھ اس کا لین دین ہوتے دیکھنے کے خوگر ہو گئے تو اس کا رواج بطور زر بڑھتا اور عام ہوتا گیا اور اس کے مبادلے کے لیے فلزاتی زر مہیا کرنے کی ضرورت باقی نہیں رہی[3]۔ فلزاتی زر کو جو صدیوں سے جو مستحکم حیثیت حاصل ہے وہی حیثیت کاغذی زر کو موجودہ زمانے میں بہت ہی قلیل مدت میں حاصل ہو گئی ہے۔ محض اس بنا پر کہ ساری دنیا اس کو بطور زر قبول کرتی ہے، وہ زر کا کام انجام دینے کے لیے خاص طور سے موزوں ہے۔

اس کے علاوہ، یہ واقعہ، کہ فلزات اس قدر عام طریقہ سے زر کی ضرورت

---

[1] (Wampum) صدف یا کوڑیوں کی مالا جو بطور زیور استعمال کی جاتی ہے۔

[2] دیکھو مس میری کنگسلے کی کتاب موسوم بہ "سیاحت مغربی افریقہ" صفحہ ۳۲۰۔

[3] دیکھو باب ۲۲ فصل (۱)۔

باب ۱۷ قیمتی فلزات سکہ

پوری کرتے ہیں، ان کی قدر و قیمت کو برقرار رکھتا ہے اور معاشری امتیاز و خصوصیت کا افادہ ان میں پیدا کرتا ہے۔ زر کے ماسوا جن دوسرے اغراض کے لیے سونا اور چاندی استعمال کئے جاتے ہیں ان کی اہمیت بہت گھٹ گئی ہے۔ یہ کام پیتل اور دوسری متعدد نقلی دھاتوں کے بنے ہوئے سامان سے اتنی ہی خوبی کے ساتھ پورے ہو جاتے ہیں۔ طلع کئے ہوئے سامان اور خالص چاندی کے بنے ہوئے سامان کے افادوں کے مابین بہت کم مادی فرق ہے۔ ایک سب سے بڑا افادہ جو خالص قیمتی فلز رکھتا ہے ہیرے کے افادے کے مثل ہے — یعنی وہ نمائش اور امتیاز کی خواہش کو پورا کرتا ہے۔ یہ واقعہ کہ سونا اور چاندی بطور زر استعمال کئے جاتے ہیں ان کی قدر و قیمت کو برقرار رکھتا ہے؛ یہ واقعہ کہ وہ قابل قدر و قیمت ہیں ان میں نمائش اور امتیاز کا افادہ پیدا کرتا ہے؛ اور اس افادہ کی بنا پر پھر ان دھاتوں میں زر کی ضرورت اور زر کے ماسوا دوسری ضرورتوں کے لیے قدر و قیمت کو برقرار رکھتا ہے۔

۳۔ سکہ کیا ہے؟ محض دھات کے ٹکڑے ہیں جن پر سرکار ان کے سکہ ہونے کی تصدیق کے طور پر اپنی مہر ثبت کرتی ہے۔ سب سکے یکساں شکل و شباہت کے مضروب کئے جاتے ہیں، جس کی وجہ سے قیمتوں کا حساب کرنے میں بہت سہولت پیدا ہو گئی ہے۔ یہ واقعہ، کہ فلزاتی زر کو مساوی اور یکساں ذیلی حصوں یا ٹکڑوں میں منقسم کیا جا سکتا ہے، ان خصوصیتوں میں سے ایک خصوصیت ہے جو کہ ان فلزات کو زر کی ضرورت پوری کرنے کی غرض سے کام میں لانے کے لیے موزوں بناتی ہے؛ اگرچہ واقعہ یہ ہے کہ یہ ایسی خصوصیت ہے جو نہ صرف سونے چاندی اور تانبے اور نکل میں پائی جاتی ہے، بلکہ دوسری دھاتوں میں بھی پائی جاتی ہے۔

سکوں کو مضروب کرنے کا کام تقریباً ہمیشہ سے حکومت کی جانب سے عمل میں آتا رہا ہے۔ چنانچہ سب ترقی یافتہ ملکوں میں اب بھی بلا استثنا اسی طرح 227
عمل ہوتا ہے۔ بظاہر اس کام کو خانگی اشخاص بھی انجام دے سکتے ہیں؛ اور زر استعمال کرنے والوں کو اس کا موقع دیا جا سکتا ہے کہ وہ ان ٹکڑوں کی خوبی اور وزن کو اپنے طور پر اسی طرح جانچ لیں جس طرح وہ اپنے زیر استعمال چمچوں اور کانٹوں کی

باب ۱۷ قیمتی فلزات۔ سکے

خوبی کو جانچ سکتے ہیں۔ چنانچہ چین میں موجودہ زمانے تک بھی چاندی کا استعمال بطور آلہ مبادلہ اسی طریقہ سے کیا جاتا ہے۔ لیکن اگر ہر شخص کو اس بات کی جانچ اور اس امر کا اطمینان بطور خود کرنا پڑے، کہ آیا ایک مقررہ سکہ معیاری وزن کا ہے یا نہیں، یا اس میں چاندی کی معیاری مقدار ہے یا نہیں، تو سکوں کو بطور آلہ مبادلہ رائج کرنے کا فائدہ بڑی حد تک مفقود ہو جائے گا۔ چنانچہ حکومتیں ٹکسال کے اجارہ کا حق اپنے لیے محفوظ رکھتی ہیں، اور خانگی اشخاص کا سکے ڈھالنا جرم قرار دے کر سزا دیتی ہیں۔ تاریخی اعتبار سے، ٹکسال کا اجارہ سرکاری ہونے کی ایک قوی وجہ یہ تھی، کہ بادشاہ اور روساء سکہ سازی کے عمل سے بالعموم ناجائز اور غیر متدین طریق پر منافع حاصل کرنا چاہتے تھے، اور سکوں کو عمداً مغشوش کرتے تھے[1]۔ بایں ہمہ موجودہ زمانے میں اجارہ اس وجہ سے قائم رکھا جاتا ہے کہ صرف اسی کے ذریعہ سے مضروب سکوں میں یکسانیت کا یقین ہو سکتا ہے۔ سکے اس طرح بنائے جاتے ہیں کہ اگر ان کا کوئی گوشہ یا کنارہ کھرچا یا تراش لیا جائے تو فوراً پتا چل جاتا ہے۔ چنانچہ سکے کے دونوں جانب نقش و نگار بنائے جاتے ہیں، اور کنارے کٹے ہوئے ہوتے ہیں یا حروف بنا دئے جاتے ہیں۔ اگر سکے محض دھات کے سیدھے سادے گول چپٹے ٹکڑے ہوتے تو ان کا کوئی گوشہ یا جزو با آسانی تراش یا کھرچ لیا جا سکتا تھا، اور کسی کو اس کا پتا نہیں چل سکتا تھا۔ چنانچہ قدیم زمانے میں جبکہ سکہ سازی کا فن مکمل نہ ہوا تھا سکوں کی دھات عام طور سے کھرچ لیے جانے کی وجہ سے ان کا وزن کم ہو جایا کرتا تھا۔ مگر موجودہ زمانے میں جدید کلوں کے ذریعہ سے اس قدر صفائی کے ساتھ سکے ڈھالے جاتے ہیں کہ اس قسم کی پریشانیاں اب قطعاً اٹھانی نہیں پڑتیں۔

پھر، سکے خالص دھات کے نہیں بنائے جاتے۔ اگر خالص سونے یا خالص چاندی کے سکے کھوٹ کے بغیر ڈھالے جائیں تو وہ بہت نرم اور سریع الزوال ہونگے

---

[1] اسی قسم کی جدید مثال کے لیے دیکھو سلے ٹن کی کتاب موسوم بہ Fire and Sword in the Sudan صفحہ ۵۱۶ تا ۵۴۳۔

باب ۱۷ قیمتی فلزات سکہ

اور تھوڑے سے استعمال میں گھس گھس کر ان کا وزن کم ہو جائے گا۔ چنانچہ گھٹیا دھات، بالعموم تانبے کا کچھ جزو ان میں شریک کر دیا جاتا ہے، اور اس آمیزش سے سکے میں مطلوبہ سختی اور مضبوطی پیدا ہو جاتی ہے۔ اکثر ملکوں میں، سونے اور چاندی کے سکے $\frac{9}{10}$ حصے خالص دھات کے ہوتے ہیں؛ اور بقیہ حصہ دوسری دھاتوں کی آمیزش ہوتی ہے: مثلاً، اگر سکوں کا وزن ۱۰۰۰ اکائیاں ہو تو ان میں خالص چاندی یا سونے کی مقدار ۹۰۰ اکائیاں ہوگی۔ چنانچہ ریاستہائے متحدہ امریکا میں سکے کے مجموعی وزن میں خالص دھات کا یہی تناسب ہے۔ برطانیہ کے سونے کے سکے میں بحساب فی ہزار اکائی خالص سونا $916\frac{2}{3}$ اکائیاں ہوتا ہے؛ گویا یہاں خالص دھات کے مقابلے میں کھوٹ کا تناسب ۱ : ۱۰ نہیں ہے۔ بلکہ ۱ : ۱۲ ہے۔ 228

فی الحال، ہم صرف عمومی مثال پر غور کریں گے، اور اس میں سکہ سازی آزادانہ طریق پر ہوتی ہے۔ یعنی، ہر قابض فلز، فلز کو ٹکسال میں پیش کر سکتا ہے اور خواہ اس کی مقدار کتنی ہی ہو اس کو سکوں سے مبدل کرا سکتا ہے۔ سکہ مضروب کرنے کے مصارف موجودہ زمانے کے ترقی یافتہ ملکوں میں بالعموم سرکار برداشت کرتی ہے۔ اگر سرکار مصارف برداشت کرے تو سکہ سازی کو نہ صرف آزاد بلکہ مفت بھی کہا جائے گا۔ لیکن یہ ممکن ہے کہ غیر مسکوک دھات پیش کرنے والے شخص نے ٹکسال میں جتنی مقدار پیش کی ہو، اس سے کچھ کم وزن کی دھات اس کو واپس ملے۔ یہ خفیف سا جزو یا دونوں مقداروں کا فرق جو ٹکسال اپنے پاس رکھ لیتا ہے، سکہ سازی کے کل یا جزوی مصارف پورے کرنے کا معاوضہ ہے۔ اس منہائی یا فرق کو اجرت تسکیک (Seigniorage)[1] کہتے ہیں۔ جہاں اجرت تسکیک وصول کی جاتی ہے، وہاں سکے کی قدر مبادلہ (قیمت) اس حد تک غیر مسکوک دھات (جو بغرض تسکیک پیش کی جاتی ہے) کی قدر سے زیادہ ہو سکتی ہے۔ بایں ہم

[1] بلفظ Seigneur (جاگیردار) کا مشتق ہے۔ قدیم جاگیری دور میں بادشاہ یا (Feudal seigneur) (جاگیردار) سکہ سازی کا کامل اجارہ رکھتا تھا۔

باب ۔ قیمتی فلزات سکہ

اکثر ممالک کی ٹکسالوں میں جو شخص جتنی مقدار سونے کی پیش کرتا ہے، اس کو ٹھیک اتنی ہی مقدار سکوں کی شکل میں واپس کی جاتی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ یہ مقدار بعض اوقات فوراً واپس نہیں کی جاتی؛ تسکیک کے لیے جتنی مدت درکار ہوتی ہے اتنی ہی دیر سے سکے تیار ہو کر ملتے ہیں۔ چنانچہ ریاستہائے متحدہ میں غیر مسکوک دھات ٹکسال میں داخل کرنے اور وہاں سے مضروب سکے واپس ملنے کی مدت بالعموم چھ ہفتے ہوتی ہے۔ اس تاخیر کے سبب سے ممکن ہے کہ غیر مسکوک دھات کی قدر مضروب سکے کے مقابلے میں کچھ کم ہو، خواہ آزادانہ طور سے، بغیر اجرت تسکیک ہی کے، سکے کیوں نہ ڈھالے جائیں۔ اس لیے کہ اس انتظار اور تاخیر کے زمانے میں سود کا نقصان ہوتا ہے۔ غیر مسکوک سونے اور طلائی سکوں کے باہمی فرق کے یہ اسباب۔ خواہ وہ اجرت تسکیک ہو یا سکہ ڈھالنے کی تاخیر، ــــ اب بظاہر کوئی قابل لحاظ اہمیت نہیں رکھتے۔

موجودہ زمانے میں ٹکسالوں میں صرف غیر مسکوک فلزات ہی بغیر اجرت کے، یا معمولی اجرت پر سکوں کی شکل میں تبدیل نہیں کئے جاتے، بلکہ طلائی سکے بھی فوراً غیر مسکوک طلائی شکل میں تبدیل کر دیے جاتے ہیں، خواہ سکوں کو خانگی طور پر پگھلا کر یا ٹکسالوں میں پگھلا کر جہاں اس کا انتظام کیا جاتا ہے کہ سکے کے معاوضے میں فلز مقررہ شرحوں کے لحاظ سے دیا جائے۔ چاندی، تانبا اور نکل کی حد تک صورت حالات اس سے بہت مختلف ہے، اس لیے کہ اول تو ان کے سکے آزادانہ طور سے نہیں ڈھالے جاتے، اور دوسرے یہ کہ ان سے جو سوالات پیدا ہوتے ہیں، وہ خاص انھی کی حد تک محدود ہوتے ہیں۔ جہاں تک سونے کا تعلق ہے وہاں تک واقعات سے معتدبہ اختلافات کے بغیر یہ کہا جا سکتا ہے کہ غیر مسکوک سونا اور سونے کے سکے دونوں ایک دوسرے سے قابل مبادلہ ہیں۔

229 وہ شرح جس پر کہ غیر مسکوک طلا کے معاوضے میں سکہ دیا جاتا ہے "سونے کی ٹکسالی قیمت" ہوتی ہے۔ انگلستان میں معیاری سونے کی ٹکسالی قیمت فی اونس ۳ پونڈ ۱۷ شلنگ ½ ۱۰ پنس ہے؛ ہر اونس سونے کے ساورن اسی شرح سے ڈھالے جاتے ہیں۔ فرانس میں خالص سونے کی ٹکسالی قیمت فی کیلو گرام ۳۴۳۷ء۴ فرانک ہے؛

باب ۱۷
قیمتی فلزات
سکہ

جرمنی میں ۲۷۹۰ مارک فی کیلوگرام ہے؛ گویا ان اعداد سے یہ بخوبی معلوم ہو جاتا ہے کہ ایک کیلوگرام سونے میں کتنے سکے ڈھالے جاتے ہیں۔ چونکہ غیر مسکوک طلا کے معاوضے میں طلائی سکے کی جو مقدار دی جاتی ہے اس میں کبھی تغیر و تبدل نہیں ہوتا (اس وقت تک جب تک کہ سکے کے متعلق قوانین وضوابط میں کوئی تبدیلی نہ ہو) اسی لیے لوگ عام طور سے سونے کی قیمت کو غیر تغیر پذیر خیال کرتے ہیں۔ چونکہ عوام ہر قسم کے مبادلات اور ہر قسم کی قدر کا تصور قیمت کے حوالے سے کرنے کے عادی ہیں اس لیے وہ سونے کی قدر کا تصور بھی غیر مسکوک سونے کی قیمت (ٹکسالی قیمت) کے حوالے سے کرتے ہیں۔

لیکن یہ ظاہر ہے کہ غیر مسکوک طلا اور طلائی سکوں دونوں کی قوتِ خرید اس سے بالکل جداگانہ معاملہ ہے۔ سونے کی قدر کا دارومدار اشیا کی قیمتوں کی عام سطح پر ہے، یا یہ کہ سونے کی قدر ہی قیمتوں کی عام سطح ہے؛ اور یہ سطح کسی طرح تغیر و تبدل سے آزاد نہیں ہے۔

ریاست ہائے متحدہ میں "سونے کی ٹکسالی قیمت"، کی، اصطلاح عام طور سے استعمال نہیں ہوتی، اس لیے کہ یہاں سکہ سازی کے آئین و قوانین سے اس امر کی تعیین نہیں ہوتی کہ سونے کی ایک مقررہ مقدار (مثلاً ایک اونس) سے کتنے ڈالر ڈھالے جائیں، بلکہ یہ کہ ایک ڈالر میں کتنا سونا ہونا چاہیے۔ ایک ڈالر میں قانوناً ۲۲۳ء۲۲ گرین خالص سونا ہونا ضروری ہے۔ موجودہ زمانے میں ایک ڈالر کے سکے جاری نہیں کئے جاتے؛ اس لیے کہ وہ اس قدر چھوٹے ہوتے ہیں کہ کاروبار میں ان سے سہولت پیدا ہونے کی بجائے دقتیں پیدا ہوتی ہیں؛ پانچ ڈالری سکہ اس کے پانچ گونہ سونے کے وزن کا ڈھالا جاتا ہے، اور دس ڈالری سکہ دس گونہ سونے کے وزن کا ڈھالا جاتا ہے۔ سونے کی ٹکسالی قیمت (اگر یہ اصطلاح یہاں کے سکے کے نظام کے حوالے سے استعمال کی جائے تو) فی اونس ۶۷ء۲۰ ڈالر ہوگی۔

۴۔ اس ابتدائی باب کو ختم کرنے سے پیشتر، یہ بیان کرنا کہ انسانی خوشحالی پر جو عامل اثر انداز ہوتے ہیں ان میں زر اور آلۂ مبادلہ کا کیا رتبہ ہے، ناموزوں نہ ہوگا۔

ہر شخص اپنی اشیا اور خدمات کو زر کے معاوضے میں فروخت کرتا ہے، اور

باب ۱۷ قیمتی نظریات سکہ

کم یا زیادہ زر جو اس کے پاس ہو اس کے تناسب سے دوسروں کی اشیا یا خدمات پر دسترس حاصل کرتا ہے۔ یہ فرض کرنا قدرتی ہوگا کہ فرد واحد کی خوشحالی میں جو چیز اضافہ کرسکتی ہے وہی پوری جماعت یا قوم کی خوشحالی میں بھی اضافہ کرتی ہے۔ بایں ہمہ لمحہ بھر غور کرنے سے یہ بات واضح ہوجائے گی، کہ اس صورت میں بھی اکثر صورتوں کے مثل، یہ نتیجہ عام اور یقینی نہیں ہے۔ اگر سب اشخاص اپنی اپنی اشیا زیادہ
230 زر کے معاوضے میں فروخت کریں، تو اس سے کسی کو بھی فائدہ نہ ہوگا۔ فرد واحد زیادہ زر پاکر صرف اس صورت میں فائدہ حاصل کرتا ہے جبکہ دوسروں کو زیادہ زر نہ ملے، یعنی، جبکہ وہ دوسروں سے پہلے کی طرح کم قیمت پر اشیا خرید سکے۔ اگر سب اشیا کی قیمتیں اور سب آمدنیاں بشکل زر زیادہ ہوں تو اس سے کسی کو بھی فائدہ نہیں پہنچ سکتا۔ زر ایک واسطہ یا ذریعہ ہے جس کی وساطت سے ہر شخص زندگی کی ضرورت اور آرام کی چیزیں مہیا کرتا ہے؛ یا اس سے زیادہ صحت کے ساتھ یوں کہا جاسکتا ہے، کہ زر ایک آلہ ہے جس کی وساطت سے ہر شخص اپنی ان تمام اشیا کا جنھیں وہ تیار کرتا یا جن کا وہ مالک ہے، ان متعدد اشیاسے جنھیں خریدنے کی وہ خواہش رکھتا ہے، مبادلہ کرتا ہے۔ زر کی جتنی زیادہ مقدار موجود ہوگی اتنی ہی زیادہ زر کی مقدار مبادلہ کے ہر عمل میں استعمال ہوگی؛ لیکن خوشحالی کا دارومدار ان اشیا کی کثرت پر ہوتا ہے جن کا مبادلہ کیا گیا ہو نہ کہ زر کی اس مقدار پر جو اس مبادلہ کو انجام دینے کے لیے استعمال کیا گیا ہو۔

یہ اس قدر بدیہی امر واقعہ ہے کہ ثبوت کے لیے محض یہی بیان کافی ہے۔ بایں ہمہ اکثر ایسا اتفاق ہوتا ہے کہ معمولی تعلیم پائے ہوئے اشخاص، جو معاشی مظاہر کے صرف ایک رخ کو دیکھتے ہیں، یہ خیال کرتے ہیں کہ سونے یا چاندی یا ان کے کاغذی بدلوں کی کثرت ہی دنیا کی خوشحالی میں اضافہ کرنے کے لیے واحد ضروری شے ہے۔ اکثر تعلیم یافتہ اور ذہین اشخاص، جو اس خیال کو اس کی انتہائی بھدی شکل میں تسلیم کرنے سے منکر ہیں، اس کے کسی نہ کسی پہلو کو کنایۃً صحیح مانتے ہیں۔ چنانچہ بین الاقوامی تجارت کا جہاں تک تعلق ہے وہاں تک اکثر اشخاص یہ خیال کرتے ہیں کہ تجارت خارجہ کی ایسی حالت جس سے ملک میں زر کی درآمد ہو خوشحالی کی جانب رہبری کرتی ہے۔ اور ایسی

باب ۱۷
قیمتی فلزات
سکہ

حالت جس سے ملک کے باہر زر چلا جائے افلاس اور مفلوک الحالی کی جانب رہبری
کرتی ہے۔ واقعہ تو یہ ہے کہ اس قسم کے سب خیالات بالکل بے بنیاد اور خلاف
واقعہ ہیں۔ بین الاقوامی تجارت کے دوران میں ملک میں زر کی درآمد یا ملک
سے زر کی برآمد معمولی بات ہے۔ جہاں اس کو اہمیت حاصل ہے وہاں رسد زر کا
محض اضافہ یا تخفیف ان واقعات کے سلسلے کا پہلا قدم ہے جو کسی ملک کی خوشحالی
پر اثر ڈال سکتے ہیں[1]۔ جب کوئی شخص یہ کہے کہ کسی ملک میں (یا کسی شہر یا قریہ میں)
زر درآمد کرانے والی شے اس ملک کے حق میں مفید ہے تو یہ سمجھو کہ وہ شخص اصول
معاشیات کے ابجد سے بھی پوری طرح واقف نہیں ہے۔ ان اصول میں سے ایک سادہ
ترین اصول یہ ہے کہ زر اساسی طور سے ایک آلہ ہے جو تقسیم عمل کو اپنا نتیجہ اور مقصد
آسانی کے ساتھ پورا کرنے میں مدد دیتا ہے، اور یہ کہ بعض باریکیوں کے قطع نظر جن پر
آئندہ باب میں بحث کی جائے گی، اس امر کا نفس معاملہ پر کوئی اثر نہیں پڑتا کہ زر 281
کی رسد کثیر ہے یا قلیل۔

گو مقدار زر اور نتیجۃً مبادلے کے ہر عمل میں زر کی زیادہ یا کم مقدار کا استعمال غیر اہم
چیزیں ہیں، لیکن مبادلات میں زر کا عام استعمال کسی طرح غیر اہم نہیں ہے۔ وہ نہ
صرف تقسیم عمل میں سہولتیں پیدا کرنے کی حد تک بدیہی اثر ڈالتا ہے اور اس طرح
پیدائش کے عمل سے پیداوار کو ترقی دیتا ہے، بلکہ اس کے بعید تر اثرات بھی ہیں
جو اس سے کچھ کم اہم نہیں ہیں۔ اس کے بغیر نہ تو تاجر اور سوداگر بپیانۂ کبیر پر کاروبار
کر سکتے ہیں اور نہ صناع۔ پیدائش بر پیمانۂ کبیر کے سب شعبے مع اس کے دوررس
معاشری نتائج کے، ایک اعلیٰ درجہ کے ترقی یافتہ نظام زر پر منحصر ہیں؛ زر کا نظام،
اصلیداری اور اصلیدارانہ اولوالعزمی کا جزو لاینفک ہے۔ یہی تمام قرضوں کے لین دین،
تمام قسموں کے مشاغل اصل، اجرائے تمسکات اور ہر قسم کے مالی کاروبار کی تہ میں مضمر
ہے۔ اس سے نہ صرف نفسیاتی اثرات پیدا ہوتے ہیں بلکہ بدیہی معاشی اثرات بھی۔
زر کا نظام، اجتماع و تملیک اصل کی جبلت کا عام مقصد پورا کرتا ہے، اور ایک ایسا

[1] دیکھو بین الاقوامی تجارت کی بحث خاص کر باب ۳۲ اور باب ۳۶ میں۔

باب ۱۷
قیمتی فلزات
سکہ

ماحول پیدا کر دیتا ہے جس میں ہر شخص زر کے لیے ساعی ہوتا ہے اور تھوڑی دیر کے لیے ان اغراض کو بھلا دیتا ہے جو ملکیت زر سرانجام دیتی ہے۔ ہر چیز زر کی روشنی میں دیکھی جاتی ہے، ہر قسم کی جد و جہد کا فوری مقصد زر پیدا کرنا ہے؛ اور ہر قسم کی کارکردگی اور ہر قسم کی پیداوار کی پیمائش بحوالۂ زر کی جاتی ہے۔ اگرچہ زر اساسی سبب نہیں ہے جو دولت اور آمدنی کی غیر مساویانہ تقسیم کے سوالات کی تہ میں مضمر ہو، لیکن بایں ہمہ وہ ان سوالات کے (ان کی مخصوص موجودہ شکل میں) پیدا ہونے کی ایک شرط ضرور ہے: یعنی، معاشری جماعتوں کا امتیاز آمدنی پر منحصر ہے جو زر میں شمار کی جاتی ہے، اور مقابلۃً بہت قلیل التعداد افراد اصل دار ہیں۔ گو ایک نقطۂ نظر سے زر، پیدائش اور تقسیم دولت کے نظام کا سب سے کم ضروری جزو ہے، دوسرے نقطۂ نظر سے وہی ایک اساسی جزو ہے: چنانچہ اس کی موجودگی کے بغیر موجودہ زمانے کے مخصوص سوالات کا تصور ہی نہیں قائم کیا جا سکتا۔

باب ہجدہم

زر کی مقدار اور قیمتیں

(۱) زر کی قدر اس کی مقدار کے معکوس ہوتی ہے۔ (۲) اس اصول کے مستثنیات و شرائط، زر اور اشیا کا بہاو یا سرعت گردش۔ (۳) قیمتی دھاتوں کا استعمال زر کے علاوہ صنعتوں میں، قیمتوں کے اضافے اور تخفیف کا اثر صنعتی طلب کی تبدیلیاں۔ (۴) مغربی ممالک کی رسد زر سے الگ ہو کر فلزہ کی مشرق کی طرف نقل پذیری۔ (۵) رسد زر کا اضافہ معمولاً عوام کے طریق استعمال پر اثر نہیں ڈالتا، لیکن مبادلۂ اشیا کے نظام کی پابجائی نظام زر سے ہو رہی ہو (جیسا کہ سولھویں صدی میں ہوا تھا) تو اثر ڈال سکتا ہے۔ (۶) اس باب کے نتائج، اگرچہ سادہ، مشروط و عارضی ہیں، زیادہ پیچیدہ حالات کے بارے میں بھی صادق آتے ہیں۔

۱۔ قدر زر کو متعین کرنے والا سبب کیا ہے؟ یا بالفاظ دیگر، قیمتوں کی عام سطح کا تعین کون کرتا ہے؟ قدر زر بدیہی طور سے اس وقت اعلیٰ ہوتی ہے جبکہ قیمتوں کی عام سطح ادنیٰ ہو؛ اس لیے کہ اس صورت میں زر کی ایک مقررہ مقدار دوسری اشیا کی زیادہ مقدار خرید سکے گی، علیٰ ہذا قدر زر اس وقت ادنیٰ ہوتی ہے جب کہ قیمتوں کی عام سطح اعلیٰ ہو؛ اس لیے کہ اس صورت میں زر کی ایک مقررہ مقدار دوسری اشیا کی کم مقدار خرید سکے گی۔ لیکن سوال یہ ہے کہ قدر زر کے اضافہ یا تخفیف اور قیمتوں کی کمی یا بیشی کا باعث کیا ہے؟

باب ۱۔ زر کی مقدار اور قیمتیں

اس سوال کا جواب دینے کے لیے پہلی منزل مقدار زر اور قدر زر کے باہمی تعلق کا سمجھنا ہے۔ دونوں کا اساسی تعلق بہت سیدھا سادہ ہے۔ اگر مقدار زر مضاعف کردی جائے تو قیمتیں بھی، بشرطیکہ دوسرے سب حالات مساوی ہوں، پہلے کے مقابلے میں دگنی ہو جائیں گی، اور قدر زر نصف ہو جائے گی۔ علیٰ ہذا اگر مقدار زر نصف کردی جائے تو، دوسرے سب حالات یکساں ہونے کی صورت میں، قیمتیں پہلے کی نسبت نصف ہو جائیں گی اور قدر زر مضاعف ہو جائے گی۔ یہ امر کہ اضافۂ مقدار قدر کو گھٹا دیتا ہے ایک ایسا اصول ہے جو کل اشیا کے بارے میں صادق آتا ہے۔ زر کے متعلق خاص اصول یہ ہے کہ اس کی قدر، اس کی مقدار کے ٹھیک تناسب سے متغیر ہوتی ہے۔ اس قسم کا دائمی رابطہ یا تعلق کسی دوسری شے کے بارے میں صادق نہیں آتا: مثلاً اگر گیہوں کی مقدار دگنی کردی جائے تو اس کی قدر میں ٹھیک بقدر نصف تخفیف نہ ہوگی، بلکہ پہلے کی نسبت غالباً نصف سے زائد کمی ہو جائے گی۔ 233
شکر کی مقدار بڑھا کر دگنی کردو تو غالباً اس کی قدر گھٹ کر کبھی نصف تک نہ پہنچیگی۔ گیہوں اور شکر دونوں کا جہاں تک تعلق ہے وہاں تک نتیجہ کا انحصار طلب کی لچکداری یا تغیر پذیری پر ہوتا ہے۔ لیکن زر کی حد تک طلب کی تغیر پذیری کا کوئی سوال ہی نہیں پیدا ہوتا، اور پیش بیانی اور پیشگی سمجھنے میں بھی اس قسم کی مشکلات رونما نہیں ہوتیں چنانچہ سادہ ترین حالات کے تحت قدر زر اس کی مقدار کے بالکل معکوس ہوتی ہے۔

اس چیز کو "نظریۂ مقدار زر" کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے۔ اس نظریہ پر ایک مدت دراز سے سرگرم بحث ہوتی آرہی ہے۔ اس کو تسلیم کرنے سے شد و مد کے ساتھ انکار کردیا گیا ہے، اور بالعموم اس کو غلط طریقے پر بیان کیا گیا ہے۔ صحیح طریقے پر بیان کیا جائے تو وہ واقعات کے مطابق ہوتا ہے، لیکن یہ ضروری ہے کہ اس کو صحیح طریقے سے بیان کیا جائے اور سمجھا جائے۔ سابقہ پیراگراف میں اساسی حقیقت کی توضیح کرنے کی غرض سے اس نظریہ کو نہایت واضح اور صاف طریقہ پر بیان کردیا گیا۔ لیکن قاری کی نظر "دوسرے حالات مساوی ہونے کی صورت میں" اور "سادہ ترین حالات میں" کے فقروں پر پڑی ہوگی؛ تو واقعہ یہ ہے کہ حقیقی زندگی

باب ۱
زر کی مقدار اور تعیین

خاص کر موجودہ زمانے کے، پیچیدہ مظاہر کے مطابق ہے، محابا بیان پیش کرنے سے قبل باریک بینی کے ساتھ اس بیان کو مشروط کرنے اور اس میں مستثنیات کو ملحوظ رکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آخری بات اس وقت تک نہیں کہی جا سکتی جب تک کہ مضامین کے طویل سلسلے پر بحث نہ کر لی جائے[1]۔ سر دست ان لازمی بنیادوں پر جن پر یہ اصول قائم ہے، اور بعض سادہ ترین شرائط و مستثنیات پر غور کرنا کافی ہوگا۔

یہ لازمی بنیادیں زر کی طلب کی نوعیت میں پائی جاتی ہیں[2]۔ لوگ بالعموم یہ کہتے ہیں کہ زر کی طلب غیر محدود ہے۔ یہ کہنے کا مطلب یہ لیا جاتا ہے کہ ہر شخص یہ خواہش رکھتا ہے کہ جس قدر زر اس کے قابو اور قبضے میں آسکے وہ حاصل ہو جائے۔ لیکن وہ قابو پانے اور قبضہ حاصل کرنے کی خواہش زر کو مقصد سمجھ کر نہیں کرتا بلکہ حصول مقصد کا ذریعہ سمجھ کر کرتا ہے۔ اس لیے کہ زر کو کوئی کھا پی سکتا تو نہیں، اور نہ اس سے براہ راست تمتع حاصل کر سکتا ہے۔ زر محض دوسری اشیا کو حاصل کرنے کا ایک ذریعہ ہے، اس کو حاصل کرنے کی محض اس وجہ سے خواہش کی جاتی ہے کہ اس کو صرف یا خرچ کیا جائے۔ ہم بخیل آدمی کی مثال کو نظر انداز کر سکتے ہیں، جو زر کو زر کی خاطر جمع کرتا اور زر ہی سے محبت رکھتا ہے؛ اور اسی طرح اندوختوں کی دوسری ممکنہ صورتوں کو بھی نظر انداز کر سکتے ہیں، 234

[1] دیکھو باب ۱۳۔ جلد ۲۔

[2] یہاں طلب کا مفہوم وہ نہیں ہے جو کہ باب ۱۰ فصل (۱) میں لیا گیا ہے، بلکہ اس سے مختلف ہے۔ طلب زر کے معنی، جیسا کہ اس کو یہاں استعمال کیا گیا ہے ہر قسم کی اشیا کی وہ مقداریں ہیں جو بغرض فروخت پیش کئے جانے پر زر کے معاوضے میں دی جاتی ہیں۔ لیکن عام طور سے جب کسی خاص شے اور اس کی طلب کا ذکر کیا جاتا ہے تو علمائے معاشیات "طلب" کا مطلب، اس شے کی مقدار لیتے ہیں جو مطلوب ہو، نہ کہ دوسری شے (یعنی زر) کی مقدار جو خاص شے کے معاوضے میں پیش کی جاتی ہے۔ چنانچہ "مقدار مطلوبہ" کے اسی مفہوم کے لحاظ سے ہم کسی شے کی "طلب کا منحنی" کھینچتے ہیں۔ لیکن جہاں تک زر کا تعلق ہے وہاں تک ہم طلب کا مفہوم و مطلب دوسرا اور سیدھا سادہ لیتے ہیں: یعنی وہ شے جو زر کے مبادلے میں پیش کی جائے۔

باب ۱۸ زر کی مقدار اور قیمتیں

باقی تمام زر، خواہ کوئی شخص اس کی کثیر مقدار پر قابو یا قبضہ رکھتا ہو یا قلیل مقدار پر، جلد یا دیر سے خرچ ہوتا ہے۔ زر کی طلب، یعنی وہ شے جو اس کے مبادلے میں پیش کی جائے، قابل فروخت اشیا پر مشتمل ہوتی ہے۔ لیکن قابل فروخت اشیا سب کی سب قابل مبادلہ ہوتی ہیں۔ زر کی طلب کسی مقررہ قوم میں کسی مقررہ وقت میں دائمی یا استقراری ہوتی ہے، وہ تغیر کے تابع اس بنا پر نہیں ہوتی کہ قیمتوں کی سطح ادنیٰ یا اعلیٰ ہے۔ خواہ اشیا اعلیٰ قیمت پر فروخت ہوں یا ادنیٰ قیمت پر، ہر حالت میں وہ سب فروخت ہوں گی اور زر کے مبادلے میں پیش کی جائیں گی۔ اسی وجہ سے جب زر کی مقدار دگنی ہو تو اس زر کے معاوضے میں اشیا کی وہی مقررہ مقدار پیش کی جائے گی اور قیمتیں پہلے کے مقابلے میں دونی ہو جائیں گی۔

دوسرے الفاظ میں اس فقرے کو استعمال کرتے ہوئے جو پہلے بیان ہو چکا ہے[1] زر کی طلب کی تغیر پذیری، وحدت یا اکائی ہے۔ اس لحاظ سے زر کی حیثیت عدیم النظیر ہے۔ اکثر دوسری اشیا کا جہاں تک تعلق ہے وہاں تک طلب بعض صورتوں میں تغیر پذیر، بعض صورتوں میں غیر تغیر پذیر ہوتی ہے، لیکن بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ کسی شے کی طلب اس قدر متوازن ہو کہ اس پر وہی مقررہ رقم ہمیشہ خرچ کی جائے۔ زر کی حالت اس اعتبار سے مخصوص ہے کہ اشیا کی مجموعی مقدار جو بازار میں پیش کی جاتی ہے (اور انھی پر زر کی طلب مشتمل ہوتی ہے) قدر زر سے متاثر نہیں ہوتی۔ مجموعہ ہمیشہ اشیا کی اس کل تعداد پر مشتمل ہوتا ہے جس کا مبادلہ کیا جاتا ہے۔ ممکن ہے کہ مجموعی مقدار میں فی الواقع تغیر ہو؛ یعنی زائد اشیا تیار کی جائیں، اور اس کے نتیجے کے طور پر زیادہ اشیا زر کے مبادلے میں پیش کی جائیں؛ لیکن زائد اشیا اس وجہ سے نہیں تیار اور پیش کی جاتیں کہ قدر زر ادنیٰ ہے۔ بیرونی اسباب، مثل دوسری صورتوں کے، اس صورت میں بھی ایک نیا عامل پیدا کر سکتے ہیں۔ لیکن آبادی مقررہ ہونے، اس آبادی کے یکساں پیداوار تیار کرنے، اور خرید و فروخت کے وہی طریقے قائم رہنے کی صورت میں (اور یہی وہ چیزیں ہیں جن کو "دوسرے سب حالات مساوی رہنے کی صورت"، کہا گیا تھا) زر کی طلب ہمیشہ یکساں و استقراری ہوتی

[1] دیکھو باب ۱۰ فصل (۲)

باب ۱ زر کی مقدار اور قیمتیں

ہے۔

طلب کی یہ خصوصیت کوئی اتفاقی واقعہ یا حادثہ نہیں ہے، بلکہ زر کی نوعیت اور اس کے اشتغال کا نتیجہ ہے۔ روئی یا سیب کی طلب کی تغیر پذیری اتفاقیہ طور پر اکائی ہو سکتی ہے۔ ان اشیا کی قیمتوں کے تغیرات کے بارے میں تحقیقات کرنے سے یہ بات ثابت ہوئی ہے کہ درحقیقت صورت حال کم و بیش ایسی ہی ہے، کم از کم بعداد قیمتوں کے بعض حدود کے اندر ایسا ہی پایا گیا۔ لیکن کوئی شخص پیشتر سے اس کے متعلق پیش گوئی نہیں کر سکتا۔ اس کے برعکس زر کی مجرد نوعیت اور اس کے اشتغال و افعال کا لحاظ کرتے ہوئے یہ نتیجہ نکالا جا سکتا ہے کہ اس کی طلب کی نوعیت لازماً یہ مخصوص صورت رکھتی ہے۔ لیکن جب قیمتی فلزات، زر کے سوا دوسری ضرورتوں کے لیے استعمال کیے جاتے ہیں تو یہ نتیجہ ان پر اس وقت صادق نہیں آسکتا۔ اگر یہ ثابت ہو کہ چاندی کے ظروف یا پلاٹینم کے زیورات کی طلب کسی مقررہ وقت میں اسی مقررہ اصول کی تابع ہے تو ہمیں دلچسپی ہوگی لیکن تعجب بھی ہوگا؛ باقی اس قسم کے مظاہر کی توقع کرنے کے لیے کوئی لمبی وجہ نہیں ہے۔ لیکن زر کی حد تک ہمیں کوئی حیرت نہیں ہو سکتی؛ نتیجہ وہی ہوتا ہے جس کی لازمی طور سے توقع کی جا سکتی ہے۔

۲۔ اب ہم اس اساسی اصول کی تفصیلات، تشریحات اور مستثنیات پر بحث کریں گے۔ اولاً یہ کہ ہمیں اشیا کی مجموعی تعداد یا مبادلہ شدہ کل تعداد کی بحث نہ کرنی چاہیے؛ بلکہ صرف اس تعداد کا ذکر کرنا چاہیے جس کا مبادلہ زر کی وساطت سے کیا گیا ہو۔ بعض اشیا، تیار کرنے والوں کے صرف میں آتی ہیں، اور مبادلے کے دائرہ میں داخل ہی نہیں ہونے پاتیں۔ چنانچہ زرعی پیداوار اسی زمرے میں شمار ہو سکتی ہے، جو طبقہ اس کو تیار کرتا ہے وہی اس کو صرف کرتا ہے۔ ایسی اشیا بظاہر زر کی طلب پر کسی وقت مشتمل نہیں ہوتیں؛ لیکن تقسیم عمل کی روز افزوں پیچیدگی اور ترقی کے ساتھ ساتھ اس طرح استعمال کی جانے والی اشیا کا تناسب بتدریج کم ہوتا جاتا ہے۔ چنانچہ موجودہ زمانے میں ریاستہائے متحدہ امریکا جیسے ملک کے بارے میں یہ کہنا حقیقت سے زیادہ دور نہیں ہے کہ جتنی اشیا تیار کی جاتی ہیں ان سب کا مبادلہ کیا جاتا ہے۔

باب ۱۸ زر کی مقدار اور قیمتیں

علیٰ ہذا یہ کہنا بھی بعید از حقیقت نہیں ہے کہ اشیا کا مبادلہ کلیۃً زر کی وساطت سے عمل میں آتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں یہ کہ سب اشیا جن کا مبادلہ کیا جاتا ہے زر کے معاوضے میں اور اس کی وساطت سے فروخت کی جاتی ہیں۔ یہ سچ ہے کہ اشیا کا مبادلہ اشیا سے ممکن ہے: مثلاً ممکن ہے کہ کاشتکار انڈے یا غلہ، قصبے کی دکان پر فروخت کرے اور بجائے اس کے کہ ان کی قیمت بہ شکل زر نقد حاصل کرے اس کا صرف اندراج ساہوکار کے کھاتہ میں کر دیا جائے۔ اس کے بعد وہ ان اشیا کو خرید سکتا ہے جو اس کے واجب الوصول رقوم کے مقابل میں درج کی جاتی ہیں۔ اس صورت میں کاروبار، اگرچہ زر کے حوالے سے ہوا، لیکن لازمی طور سے مبادلۂ اشیا بالاشیا کی ایک شکل ہے۔ اس قسم کے کاروبار کی مقدار ریاستہائے متحدہ میں غالباً کچھ کم نہیں ہے؛ تاہم مختلف کاروبار کی مجموعی مقدار کے مقابلے میں حقیر ہے۔ مبادلۂ اشیا بالاشیا (جیسا کہ اس کو کہا جا سکتا ہے) کا طریق، اپنی ذاتی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے پیدائش کرنے کے طریق کے مقابلے میں بہت زیادہ مفقود ہو گیا ہے؛ جو کچھ حصہ باقی رہ گیا ہے وہ اصل استدلال میں کسی سنجیدہ ترمیم کی طرف رہبری نہیں کرتا۔

مذکورۂ بالا مستثنیات و شرائط سے بہت زیادہ اہم وہ مستثنیات ہیں جو ان مبادلات سے متعلق ہیں جن میں اشیاء زر کی وساطت سے فروخت ہوتی ہیں۔ اس سے قبل کے بیانات کا مطلب بظاہر یہ معلوم ہوتا ہے کہ سب اشیا کا ایک ہی معاملہ یا کاروبار میں سب زر کے ساتھ مبادلہ ہو جاتا ہے، لیکن بدیہی طور سے واقعاً ایسا نہیں ہوتا۔ کسی ایک وقت میں یا کسی ایک مقررہ دن مجموعی اشیا کا صرف ایک جزو فروخت کیا جاتا ہے، اور ان اشیا کی خریداریوں کے لیے مجموعی زر کا صرف ایک جزو استعمال کیا جاتا ہے۔ اس صورت میں، معاشی معاملات کی دوسری صورتوں کے مثل، ہمیں یہ ذہن نشین رکھنا چاہیے کہ ذخیرہ سکہ بی نوعیت نہیں رکھتا بلکہ حرکی نوعیت رکھتا ہے۔ یہ سچ ہے کہ اشیا کا مجموعی ذخیرہ دیر سے یا جلد فروخت ہو جاتا ہے، اور اس کو ایک ذخیرہ یا فنڈ شمار کیا جا سکتا ہے۔ لیکن واقعہ یہ ہے کہ یہ کل ذخیرہ کسی ایک دن یا ہفتے میں یا وقت کی کسی اور اکائی میں بازار میں فروخت کے لیے نہیں آتا، بلکہ اس ذخیرہ کا محض جزو آتا ہے؛ اور پھر آمد کا ایک باقاعدہ سلسلہ قائم ہو جاتا ہے حقیقی مبادلے

باب ۵ زر کی مقدار اور قیمتیں

میں اشیا کی روانی دریا کی طرح ہوتی ہے۔ علیٰ ہذا زر کی مجموعی مقدار ساکن ذخیرہ پر مشتمل نہیں ہوتی؛ بلکہ اشیا کو خریدنے کے لیے نقل پذیر ہوتی ہے اور یہ نقل پذیری ایک اچھے خاصے باقاعدہ سلسلے کی شکل میں ہوتی ہے۔

اس بدیہی واقعہ کو بیان کرنے کی غرض سے 'زر کی گردش کی سرعت' کی اصطلاح استعمال کی گئی ہے۔ گویا کسی قوم یا ملک میں زر کی جتنی مقدار موجود ہوتی ہے، اس کا محض ایک جزو ہی کسی مقررہ وقت میں استعمال ہوتا یا کام کرتا ہے۔ ہماری جیبوں میں جو زر بے کار اور غیر مستعمل پڑا رہتا ہے، وہ براہ راست قیمتوں پر کوئی اثر نہیں ڈالتا؛ بلکہ محض وہ زر قیمتوں کو متاثر کرتا ہے جس سے اشیا خریدی جاتی ہیں۔ اب مجموعی مقدار کا کتنا متناسب جزو اس طرح کام کرتا ہے، اس کا دار و مدار لوگوں کے عادات پر ہوتا ہے۔ اس پر ملک کی جغرافی تقسیم اور باشندوں کی صنعتوں کی نوعیت کا بہت اثر پڑتا ہے۔ ایک ایسی زراعت پیشہ آبادی میں جو بہت کم گنجان ہو اور جہاں دوکانوں تک رسائی بآسانی اور جلد جلد نہ ہو سکتی ہو، وہاں اس کا امکان بہت قوی ہوتا ہے، کہ زر کا ایک بڑا حصہ بے کار پڑا رہے۔ اس کے برعکس ایک ایسے صنعتی یا تجارتی خطے میں جہاں آبادی گنجان ہو، اس کا امکان بہت کم ہوتا ہے۔ لوگوں کے طبائع اور عادات اہم عامل ہیں۔ اگر لوگوں کو اپنے اوپر بہت اعتبار اور تکیہ ہو، یہاں تک کہ وہ حد اعتدال سے گزر جائیں، اور آئندہ زمانے سے غافل ہو جائیں، اور صرف موجودہ ہی کی خبر رکھیں، تو اس کا قرینہ ہے کہ جونہی ان کے ہاتھ میں زر پہنچے خرچ ہوتا چلا جائے؛ اور کسی وقت بھی اس کا کچھ جزو ان کے پاس بے کار نہ رہ سکے۔

اس بیان کا اطلاق جس طرح صارفوں کی روزمرہ کی خریداریوں پر ہوتا ہے اسی طرح تاجروں اور بیوپاریوں کے بڑے بڑے کاروبار پر بھی ہوتا ہے۔ تاجروں اور صناعوں کے ہاتھ میں ہمیشہ اس سے زیادہ زر ہوتا ہے، جتنے کی وہ اشیا خریدتے ہیں؛ اس کے تناسب کا دار و مدار ایک حد تک تو ان کے کاروبار کی نوعیت پر ہوتا ہے، اور ایک حد تک ان کی طبیعت و عادات پر۔ یہ واقعہ کہ یہ جماعتیں خاص کر ایسے ملک میں، جیسے کہ ریاستہائے متحدہ امریکا ہیں، نقد زر استعمال نہیں کرتیں، بلکہ بنکوں میں جمع کی ہوئی رقموں کے مقابلے میں چک استعمال کرتی ہیں، متذکرہ بالا صورت حالات میں

باب ۱۵ زر کی مقدار اور قیمتیں

کوئی تبدیلی نہیں پیدا کرتا؛ بلکہ اس سے ایک مزید مثال اس فرق کی ملتی ہے جو زر کے ساکن ذخیرے اور اس کی نقل پذیری کے مابین موجود ہے۔ بنک میں ان کی جتنی رقم جمع ہوتی ہے، وہ کل مقدار تو ایک ذخیرہ ہوتی ہے، اور روزمرہ کی خریداری کی ادائی، اور دیگر مطالبات کو پورا کرنے کے لیے، جو چک استعمال ہوتے ہیں وہ اس ذخیرہ کی نقل پذیری یا بہاؤ کو ظاہر کرتے ہیں۔ گو ہم بنک کے زر امانت اور چک کا بیان قبل از وقت کر رہے ہیں، اس لیے کہ کاغذی بدلوں کے طور پر ان کے استعمال پر مناسب مقام پر بحث کی جائے گی؛[1] لیکن یہ امر قابل ذکر ہے کہ یہ اصول معمولی زر کے بارے میں، اس کی سادہ ترین شکل میں، جس طرح صادق آتے ہیں، اسی طرح اس زیادہ پیچیدہ آلۂ مبادلہ کے بارے میں بھی صادق آتے ہیں۔ بہرحال ہر شکل میں آلۂ مبادلہ، نقل پذیری کی ایک رفتار یا شرح استعمال رکھتا ہے، اور اسی کو "گردش کی رفتار" کہا جاتا ہے۔

اسی طرح اشیا کی گردش کی بھی ایک رفتار ہوتی ہے۔ زیادہ عام فہم الفاظ میں، اشیا کے فروخت ہونے کی بھی ایک رفتار یا شرح ہوتی ہے۔ بظاہر اس کا دارومدار بھی بہت ہی مختلف النوع حالات و واقعات پر ہوتا ہے: اس کا قرینہ ہوتا ہے کہ بڑے شہروں میں ان کی گردش کی رفتار سریع اور دیہات و اضلاع میں سست ہو۔ زر کی نقل پذیری کے مثل، ان کی نقل پذیری پر بھی لوگوں کے طبائع اور عادات کا اثر پڑتا ہے۔ اس کا قرینہ ہے کہ اس کی رفتار ریاستہائے متحدہ جیسے کاروباری اور سرگرم عمل ملک میں بہت سریع اور تیز ہو، اور فرانس جیسے سست رفتار ملک میں مقابلۃً دھیمی ہو۔ خود ریاستہائے متحدہ میں ہر جگہ یکساں حالت نہیں ہے؛ اور پھر تجارت کے مختلف شعبوں اور پیشوں میں مختلف حالات پائے جاتے ہیں: مثلاً ظروف کی دوکان کے مقابلے میں غلہ فروش کی دوکان کے سامان کی گردش کی رفتار بہت سریع ہوگی، اور چکی کے آٹے کی گردش، پارچہ بافی کے کارخانہ کی پیداوار کی گردش کے مقابلے میں بہت سریع ہوگی۔ تاہم اشیا کی

[1] دیکھو باب ۲۴ فصل ۳۔

باب ۱: زر کی مقدار اور قیمتیں

نقل پذیری، بحیثیت مجموعی، بہت دھیمی اور سلسلہ وار ہوتی ہے، اور کسی ایک مقررہ قوم میں تعجب انگیز باقاعدگی کے ساتھ ہوتی ہے۔

اس طرح زر کی مجموعی مقدار کا وہ حصہ، جو حقیقت میں اشیا کی خریداری کے لیے استعمال ہو رہا ہو، محض اتفاقی واقعہ نہیں ہے، بلکہ رسم و رواج کی خاموش قوت کے ذریعے سے متعین ہوتا ہے۔ ممکن ہے کہ کسی فرد واحد کی حد تک اس تناسب یا حصہ کا تعین بے قاعدگی کے ساتھ ہو، لیکن جہاں تک ہزارہا انسانوں اور لکھوکھا مخلوق کا تعلق ہے وہاں تک وہ باقاعدہ رفتار کا تابع ہوتا ہے۔ بازار کی جانب اشیا کی نقل بھی اسی کے مماثل باقاعدہ شرح سے وقوع پذیر ہوتی ہے: چنانچہ ہم کامل اعتماد و یقین کے ساتھ یہ استدلال کر سکتے ہیں کہ اگر زر کی مجموعی مقدار بڑھا دی جائے تو اس کے بالمقابل زر کی اس مقدار میں بھی اضافہ ہوگا جو کسی مقررہ وقت میں خریداریاں کرنے کے لیے استعمال ہوتی ہے۔

مثلاً فرض[1] کرو کہ کسی قوم میں ہر فرد کے پاس جتنا زر تھا اس کی مقدار دفعۃً دوچند ہو جاتی ہے۔ اس زائد زر کو خرچ کرنے کے سوا کوئی دوسرا چارۂ کار نہیں ہے۔ 238
نہ تو مخلوق کے طبائع و عادات میں رتی برابر تغیر واقع ہوا، اور نہ زر کے اندوختہ کرنے یا اس کو بنک میں جمع کرنے کے لیے کوئی سبب محرک ہوا[2]۔ اشیا کی مقدار بھی اتنی ہی ہے جتنی کہ پہلے تھی؛ اور تاجر اور فروشندے جس طریقے سے پہلے بازار میں اپنی اشیا پیش کرتے تھے اس میں بھی کوئی تغیر نہیں واقع ہوا۔ ایسی صورت میں زر کے بہاؤ کی رفتار دوچند ہو جائے گی، اور اشیائے بہاؤ کی رفتار یکساں اور غیر متبدلہ رہیگی۔ نتیجہ یہ ہوگا کہ اشیا کی قیمتیں پہلے کی نسبت دوچند ہو جائیں گی۔

اب زر کی مقدار کے دوچند ہو جانے سے جو اثر رونما ہوا وہی اثر زر کی گردش کی رفتار کو دوچند کر دینے سے بھی رونما ہوگا۔ اگر مقررہ ذخیرے کی دوچند مقدار، اشیا خریدنے کے لیے مسلسل استعمال ہوتی رہے تو اس کا اثر وہی ہوگا، جیسا کہ زر کے استعمال

---

[1] یہ مثال مل سے ماخوذ ہے۔

[2] دیکھیے فصل (۵) اسی باب میں۔

اشیاء زر کی مقدار اور قیمتیں

کے طریقوں کے یکساں حالت میں رہنے کی صورت میں زر کی مقدار کو دوچند کر دینے سے ہوتا۔

ابتدائی فصل میں جو اصول بیان کیے گئے، ان میں بظاہر یہ فرض کیا گیا تھا کہ اشیا کی مقدار، اور مبادلے میں اشیا کا بہاؤ یکساں اور غیر متبدل رہتا ہے۔ چنانچہ "دوسرے حالات یکساں رہنے کی صورت میں" کے فقرے میں یہ سب کچھ مضمر تھا۔ اب یہ کہنے کی چنداں ضرورت نہیں ہے کہ اشیا کی مقدار ہمیشہ یکساں اور غیر متبدل نہیں رہتی۔ اگر زر کی مقدار جس وقت دوچند کی جاتی ہے، اسی وقت ان کی مقدار بھی دوچند کر دی جائے، تو قیمتوں میں کوئی تبدیلی نہ ہوگی۔ اگر اشیا کی مقدار دوچند کر دی جائے، زر کی مقدار مقررہ رہے اور بازار کی جانب اشیا کی نقل اس سے متاثر نہ ہو تو قیمتیں گھٹ کر نصف ہو جائیں گی۔ اگر بازار کی جانب اشیا کی نقل پر یعنی ان کی گردش کی سرعت پر اس طرح اثر پڑے کہ اشیا کی دوچند مقدار باقاعدہ پیش ہونے لگے تو اس صورت میں پھر قیمتیں گھٹ کر نصف ہو جائیں گی۔

اشیا کی گردش کے مقابلے میں زر کی گردش زیادہ سریع ہوتی ہے —— دوسرے الفاظ میں اشیا کی حقیقی خریداری کے لیے صرف کردہ زر کا جو تناسب زر کی مجموعی رسد سے ہوتا ہے، وہ اس تناسب سے بڑھا ہوا ہوتا ہے، جو زر کے معاوضے میں پیش کردہ اشیا، قابل مبادلہ اشیا کی مجموعی رسد کے ساتھ رکھتی ہیں۔ اس فرق کی وجہ ظاہر ہے۔ اشیا کی خریداریوں میں زر کا استعمال ہمیشہ بلا تاخیر کیا جا سکتا ہے، لیکن اشیا بہت تاخیر سے فروخت کی جا سکتی ہیں۔ زر کو کسی خریدار کا انتظار کرنے کی ضرورت نہیں ہے؛ لیکن اشیا کو خریداروں کا بالعموم منتظر رہنا پڑتا ہے۔ متعدد اشیا ایسی ہیں جن کی شرح فروخت یا گردش کی رفتار سست ہوتی ہے: مثلاً چینی اور سخت دھات کے ظروف اور میز کرسی وغیرہ۔ دوسری اشیا جیسے کرایہ کے مکان، گودام اور کارخانے، بازار میں محض اجزا یا اقساط کی شکل میں آتے ہیں؛ گویا ان سے جو فائدے حاصل ہوتے ہیں محض وہی فروخت کی غرض سے پیش کیے جاتے ہیں، اور ان کے فروخت ہونے میں بہت
239 دیر لگ جاتی ہے۔ بخلاف اس کے زر بازار میں بہت تیز رفتار کے ساتھ آتا ہے۔ اگرچہ یہ ممکن ہے کہ زر کا اندوختہ کیا جائے اور بعض اوقات غیر مستعمل زر ایسے لوگوں کے

باب ۸ | زر کی مقدار اور قیمتیں

پاس جمع ہوتا رہے جو معمول سے زیادہ آمدنیاں حاصل کر رہے ہوں، لیکن زر کو زیادہ تر سرگرم کار اور مشغول رکھا جاتا ہے؛ اور اس کے کام یا گردش کی رفتار یا شرح کسی مقررہ وقت اور مقررہ ملک میں وہاں کے باشندوں کے طبائع اور رسم و رواج کے مطابق ہوتی ہے۔

یہ فرض کیا جائے گا کہ اس اساسی اصول کی مختلف شرائط و مستثنیات کو قارئین ذہن نشین رکھیں گے۔ ان کے علاوہ اور بھی شرائط و مستثنیات کا بیان باقی رہ جاتا ہے، اور اس پر آئندہ چل کر مناسب موقع پر بحث کی جائے گی۔ لیکن سادہ ترین اور سب سے زیادہ ضروری تشکلوں کو، جو بیان کی گئیں، ابتدا ہی سے ذہن نشین رکھنا ضروری ہے۔ جب یہ کہا جائے کہ زر کی قدر اس کی مقدار کی بنا پر متعین ہوتی ہے، تو اس کے معنی یہ ہیں کہ "دوسرے حالات یکساں رہنے کی صورت میں"، اگر زر کے مجموعی ذخیرے میں اضافہ کیا جائے تو اس زر کے بہاؤ کی رفتار میں بھی اضافہ ہو جاتا ہے جو خریدی اشیا کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔ یعنی، مبادلۂ اشیا کے لیے زیادہ مقدار زر صرف ہونے لگتی ہے۔

۳۔ اب ہم اس امر کی تحقیق کریں گے کہ زر کی ضرورتوں کے لئے جو سونا اور چاندی استعمال ہوتی ہے اس کی رسد، مجموعی رسد سے کس حد تک مختلف ہے۔

قیمتی فلزات نہ صرف زر کے اغراض کے لیے استعمال کئے جاتے ہیں، بلکہ صنعتوں میں بھی استعمال کئے جاتے ہیں۔ لیکن صنعتوں میں ان کی جو مانگ ہے وہ کسی ایسے خاص قانون کے تابع نہیں ہے جیسی کہ زر کی ضرورت کے لیے ان کی طلب ہے۔ افادہ یا احتیاج کو پورا کرنے کی صفت، سونے کے ظروف اور سونے کے زیورات کی طلب کا تعین، اسی بے قاعدہ طریقے سے کرتی ہے جس بے قاعدگی کے ساتھ کہ وہ گیہوں یا شکر کی طلب کا تعین کرتی ہے۔ رسد کے اضافے کا قدر و قیمت پر کیا اثر ہوگا اس کو پیشتر سے نہیں بیان کیا جا سکتا۔ طلب کی تغیر پذیری مدارج کا کوئی پیمانہ ظاہر کر سکتی ہے۔

اگر سونے اور چاندی کی مجموعی رسد کا مقررہ یکساں تناسب صنعتوں میں ہمیشہ استعمال کیا جائے، تو زر کی طلب، اور صنعتی طلب کا درمیانی فرق، نظریۂ زر کے لیے

باب ۱۵ زر کی مقدار اور قیمتیں

نتیجہ خیز اور اہم نہ رہے گا۔ لیکن یہ تناسب لازمی طور سے مقررہ و یکساں نہیں ہوتا۔ وہ زر کی رسد کی قدر و قیمت ہی سے ایک حد تک متاثر ہوتا ہے۔

مثلاً اگر قیمتیں اور عام آمدنیاں بحوالۂ زر، سونے کے عظیم المقدار اضافے کے نتیجے کے طور پر بڑھ جائیں، تو غیر مسکوک سونے کی قیمت نہ بڑھے گی۔ اس لیے کہ جیسا کہ ہم بیان کر چکے ہیں، غیر مسکوک سونے کی قیمت بحوالۂ سکہ ہمیشہ یکساں ہوتی ہے۔ چنانچہ طلائی زیورات، چشموں وغیرہ کے لیے جو خام سونا درکار ہوگا وہ اتنا ہی
240 ارزاں ہوگا جتنا کہ پہلے تھا۔ اس قسم کی اشیا کی قیمت میں صرف اس حد تک اضافہ ہوگا جس حد تک کہ ان کو فلزّ سے زیورات وغیرہ کی شکل میں مبدل کرنے اور بنانے کے مصارف میں اضافہ ہوگا۔ ان کی قیمت، آمدنی بحوالۂ زر کے مقابلے میں پہلے کی نسبت ارزاں ہوگی۔ قیمت کی اس ارزانی کے سبب سے تقریباً یقینی طور سے پہلے کی نسبت زیادہ مقدار میں اشیا خریدی جائیں گی، اور اس طرح غیر مسکوک دھات پہلے کی نسبت زیادہ مقدار میں صنعتی کاموں میں منتقل ہوگی۔ اگر سونے کی مقدار میں کمی ہو جائے اور اس کے نتیجے کے طور پر قیمتیں اور آمدنیاں گھٹ جائیں تو اسکے بالکل معکوس حالت نمودار ہوگی: یعنی، سونے کی بنی ہوئی اشیا پہلے سے اب گراں قیمت پر فروخت ہوں گی؛ اور اغلب یہ ہے کہ پہلے کی نسبت کم مقدار میں خریدی جائیں۔ اس صورت میں مقابلۃً سونے کی کم مقدار ٹکسال سے ہٹ کر صنعتی کاموں میں صرف ہوگی؛ اور ٹکسال میں زیادہ مقدار جائے گی۔

اگر سونے کی قدر (یعنی عام قیمتوں) میں اضافہ یا تخفیف نہ بھی ہو تب بھی سونے کے صنعتی صرف پر باشندوں کے عادات اور مذاق کے تغیرات کا اثر پڑتا ہے۔ ممکن ہے کہ سونے کے زیورات پہننے کا رواج بڑھ جائے، یا سونے کی ملمع کاری اور ورق سازی زیادہ مقدار میں ہونے لگے، اور سونے کے چشموں اور عینکوں کے استعمال میں زیادہ سہولت محسوس کی جائے اور وہ زیادہ خوشنما خیال کی جائیں؛ اس صورت میں موجودہ مجموعی ذخیرے کی زیادہ مقدار زر کی ضرورت پوری کرنے والی رسد سے ہٹ کر صنعتی کاموں میں لگ جائے گی۔

ان دونوں اسباب کے منجملہ پہلا سبب دوسرے سبب کی نسبت بظاہر کم

باب ۱۸
زر کی مقدار اور قیمتیں

اثر رکھتا ہے۔ عام قیمتوں میں ایسے پیمانے پر بہت کم تبدیلیاں واقع ہوتی ہیں جن سے متذکرہ بالا عظیم نتائج رو نما ہوں۔ سونے کے زیورات اور دوسری طلائی اشیا کی قیمت صرف غیر مسکوک طلا کی قیمت سے متاثر نہیں ہوتی، بلکہ ان کے بنانے کے مصارف سے بھی متاثر ہوتی رہتی ہے۔ اور ان مصارف میں عام قیمتوں کی تبدیلیوں کے بالمقابل تغیرات واقع ہوتے رہتے ہیں۔ اگر سب اشیا کی قیمتیں بڑھ جائیں تو اس میں شک نہیں کہ اس کا اثر غیر مسکوک طلا پر کچھ نہ ہوگا؛ اس کی قیمت یکساں رہے گی۔ لیکن زیور بنانیوالے مزدوروں کی اجرت میں اور دیگر مصارف میں دوسری اشیا اور دوسری خدمات کی قیمتوں اور اجرت کے اضافہ کے ساتھ اضافہ ہو جائے گا۔ بہت ممکن ہے کہ عام قیمتوں میں ۲۵ فی صد اضافہ ہو جائے؛ لیکن اس اضافے کے معنی یہ نہ ہوں گے کہ سونے کے زیورات کی قیمت غیر متبدلہ رہے گی، بلکہ صرف یہ کہ ان کی قیمت کا اضافہ عام قیمتوں کے اضافے کے مقابلے میں کسی قدر کم ہوگا۔ مثلاً ممکن ہے کہ ان کی قیمت بجائے ۲۵ فی صد کے ۲۰ فی صد بڑھے۔ ان کے صرف پر قیمت کے اضافے کا اثر غالباً کم ہوگا۔

دوسرا سبب یا عامل، جو فلزات کے صنعتی استعمال پر اثر انداز ہوتا ہے (یعنی فیشن اور عادات کے تغیرات)، بظاہر بہت زیادہ اہم معلوم ہوتا ہے۔ موجودہ زمانے میں دولت میں جو عظیم الشان اضافہ ہوا ہے اس نے صنعتوں میں سونے کے کثیر استعمال کی جانب رہبری کی ہے؛ ٹھیک اس طریقے سے جس طرح کہ اس نے ہیروں کے کثیر استعمال کی جانب رہبری کی ہے۔ موجودہ زمانے سے پیشتر کبھی یہ معلوم کرنے کی 241
باقاعدہ کوشش نہیں کی گئی کہ سونا صنعت میں کس حد تک استعمال ہو رہا ہے، اور اس طرح اس کی مقدار کتنی بڑھ گئی ہے۔ اندازہ کیا گیا ہے کہ سنہ ۱۸۸۰ تا سنہ ۱۸۹۰ کے عشرے میں سونے کا صنعتی صرف (بشمول اس مقدار کے جو مشرق کو برآمد کی گئی جس کی تفصیل آگے چل کر بیان کی جائے گی) بحوالہ ڈالر تقریباً ۶۰،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر تھا۔ ۱۹۱۲ء میں مقدار سہ چند یعنی تقریباً ۱۷۴،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر خیال کی جاتی تھی: اس بیان کردہ اضافے کے ایک جزو کا باعث، ایک حد تک بلاشبہ یہ امر بھی تھا، کہ اس سے پہلے کے سالوں میں صحیح مقدار کا اندازہ نہیں کیا گیا تھا؛ لیکن یہ ایک حقیقت ہے

باب ۱ - زر کی مقدار اور قیمتیں

کہ پیشتر کی نسبت اضافہ واقع ہوا۔ سونے کی مجموعی پیداوار میں جو تبدیلی واقع ہوئی تھی اس سے یہ تبدیلی کسی حال تناسب نہ تھی؛ اس لیے کہ ۱۸۸۱ء تا ۱۸۹۰ء میں مجموعی پیداوار ۰۰۰و۰۰۰و۱۰۰ ڈالر اور سال ۱۹۱۲ء میں ۰۰۰و۰۰۰و۴۶۰ ڈالر سے کم نہ تھی۔ اول الذکر دور میں سونے کی مجموعی پیداوار کا نصف سے زائد حصہ مغربی ممالک کی زر کی ضرورتوں کو پورا کرنے سے ہٹ کر صنعتی کاموں میں لگا؛ اور موخر الذکر سال میں ⅖ سے بھی کم اس طرح صرف ہوا۔

تخمینہ کیا گیا ہے کہ ۱۹۰۱ء میں سونے کی مجموعی پیداوار تقریباً ۰۰۰و۰۰۰و۹ ڈالر رہی، جس کے نصف سے کچھ زائد حصہ بطور زر استعمال ہوا، اور بقیہ جزو صنعتی کام میں۔ سونے کی جتنی مقدار صنعت میں مصروف رہے، اس کے متعلق یہ خیال کیا جا سکتا ہے کہ وہ تقریباً سب کی سب زر کی ضرورت کو پورا کرنے سے قاصر رہتی ہے۔ اس میں شک نہیں کہ اس کا ایک قلیل جزو جلد یا دیر سے زر کی ضرورت کو پورا کرنے کے لیے واپس آجاتا ہے؛ اس لیے کہ، زیورات اور ظروف وغیرہ کو بعض اوقات پگھلایا جاتا ہے، اور اس کے بعد غالباً ان کے سکے ڈھلوائے جاتے ہیں۔ لیکن واقعہ یہ ہے کہ صنعتی کاموں میں جتنی مقدار مصروف رہتی ہے، وہ زر کی ضرورت کو پورا نہ کرنے کے اعتبار سے سب کی سب قطعی طور سے ضائع جاتی ہے۔ اس کا جو کچھ جزو واپس آتا ہے اس پر زر کی قدر کا بہت کم اثر پڑتا ہے۔ جس طرح اس امر کا انحصار، کہ کتنا سونا ابتداءً صنعتی کاموں میں جائے گا، رسم و رواج اور عادات پر ہوتا ہے، اسی طرح زیورات اور ظروف وغیرہ کو تشکیک کی غرض سے پگھلانے کا دارومدار بھی رسم و رواج اور عادات پر ہوتا ہے۔ غرض قیمتی فلزات کا استعمال صنعتوں میں برابر جاری ہے، اور اس کام کو پورا کرنے کے بعد سالانہ جو حصہ بچ رہتا ہے، وہ زر کی ضرورت کو پورا کرنے میں یعنی سکہ سازی کے کام میں آتا ہے۔

سکہ سازی اور صنعتی استعمال کے لیے سونے کی اس طرح تفریق و علیحدگی گزشتہ سالوں کے مقابلے میں موجودہ زمانے میں بہت مکمل ہوگئی ہے۔ قرون وسطیٰ میں یورپ میں سونے کی زنجیر کی ایک کڑی کو نکال کر مطالبات کی ادائی کا کام لیا جا سکتا تھا؛ اور اہل دربار بلا تامل اپنے ظروف پگھلا کر شاہی خاندان اسٹورٹ کی مدد کرتے

باب ۱۸ زر کی مقدار اور قیمتیں

اور زر مہیا کرتے تھے۔ برطانوی ہندوستان میں، جہاں اس وقت بھی حالات قرون وسطیٰ کے حالات سے بہت ملتے جلتے ہیں، حال حال تک ویسی باشندے اپنے نقرئی زیورات اور روپیوں کا باہم گر آزادی کے ساتھ اور عام طور سے مبادلہ کرتے تھے؛ اور باوجود اس امر کے کہ سنہ ۱۸۹۳ء[1] سے روپیہ نظام جدید پر قائم ہو گیا ہے۔ یہاں اب بھی روپیہ اور چاندی ایک دوسرے سے ایک حد تک قابل مبادلہ ہیں۔ علیٰ ہذالقیاس ترقی یافتہ ملکوں میں بھی آج تک سونے کو زر کے استعمال سے ہٹا کر صنعتی کاموں میں لگایا جاتا ہے؛ لیکن، جیسا کہ بیان کیا جا چکا ہے، یہ رجحان روز افزوں بڑھ رہا ہے کہ صنعتی ضرورتوں کے لیے آزاد اسباب کی بنا پر ایک مقدار معین اور علیحدہ رہے۔ 242

حال میں مثل سونے کے صرف کے چاندی کے صنعتی صرف میں بھی نمایاں ترقی ظاہر ہوئی ہے۔ ریاستہائے متحدہ کے اندر سنہ ۱۸۸۰ء اور سنہ ۱۹۰۶ء[2] کے مابین اس کی مقدار بڑھ کر چہار چند ہو گئی ہے۔ اس طرح اس میں جو تبدیلی واقع ہوئی وہ سونے کی تبدیلی کے مثل، بڑی حد تک بڑھنے والی دولت اور چاندی کے ظروف اور چاندی کے زیورات کے روز افزوں رواج اور فیشن کا نتیجہ تھی؛ اس میں شک نہیں کہ اس کا باعث ایک حد تک چاندی کی ارزانی بھی تھی: چنانچہ مذکورہ بالا دور میں چاندی کی قیمت نصف ہو گئی تھی۔ سنہ ۱۹۱۱ تا سنہ ۱۹۱۸ء میں چاندی کی قیمت بہت بڑھ گئی، اور اس گرانی نے صنعتی استعمال کی ترقی میں رکاوٹ پیدا کی۔ لیکن چاندی کی حالت ایک اہم اعتبار سے سونے کی حالت سے مختلف ہے۔ اور وہ یہ کہ چاندی سے آزادانہ طریق پر سکے نہیں ڈھالے جاتے؛ یہ دھات اس طریقے سے زر نہیں بنتی جس طریقہ سے کہ سونا بنتا ہے۔ غیر مسکوک چاندی کی قیمت، مثل ٹن یا تانبے کے، سونے کے حوالے سے لگائی جاتی ہے، اور اس کا صنعتی استعمال قیمت سے اسی طریق پر متاثر

[1] دیکھو باب ۱۲ فصل ۵۔

[2] بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ ریاستہائے متحدہ میں انیسویں صدی کے ابتدائی آٹھ عشروں میں یہ مقدار پانچ ملین اونس سالانہ سے کم تھی، اور سنہ ۱۹۰۲ تا سنہ ۱۹۰۶ میں ۲۰ ملین اونس سالانہ سے زائد۔ دیکھو ناظم دارالضرب کی رپورٹ "قیمتی فلزات کی پیداوار" شائع شدہ سنہ ۱۹۰۶ ص ۲۷۔

باب ۲
زر کی مقدار
اور قیمتیں

ہوتا ہے جس طریق پر کہ ٹن اور تانبا ہوتا ہے۔ سونے کے استعمال پر جیسا کہ ہم بیان کر چکے ہیں، عام قیمتوں اور عام آمدنیوں بحوالہ زر کے تغیرات کا زیادہ مبہم اور غیر معروف اثر پڑتا ہے۔

۴۔ سونے اور چاندی کی ایک اور جانب نقل پذیری مغرب کے تہذیب یافتہ ملکوں کے لیے بہت اہمیت رکھتی ہے۔ اور وہ یہ ہے کہ مغربی ملکوں کی زر کی ضرورتوں کو پورا کرنے سے ہٹ کر یہ فلزات مشرقی ممالک کا رخ کرتے ہیں۔ یہ عمل کئی صدیوں سے جاری ہے اور بظاہر آیندہ بھی ایک مدت دراز تک اس کے قائم رہنے کا امکان پایا جاتا ہے۔

تاریخ سے ہمیں قدیم زمانے کے حالات جہاں تک قطعی طور سے معلوم ہوتے ہیں، وہاں تک مشرق اور مغرب کے مابین، اور خاص کر یورپ اور ہندوستان کے مابین، تجارت میں مشرق سے روانہ شدہ مال کی قیمت مغرب کے روانہ کردہ مال کے مقابلے میں ہمیشہ بڑھی رہی ہے۔ گویا مشرق کو فاضل رقم ہمیشہ واجب الوصول رہی: چنانچہ اس کی ادائی کے سلسلے میں مشرقی ممالک کو سونے اور چاندی اور خاص کر 24:3
چاندی کی نقل بے روک جاری رہی۔ ان فاضلات میں کبھی اضافہ ہوا اور کبھی تخفیف۔ بہرحال یہ تغیرات، ایک طرف، دونوں ممالک کے مابین مبادلہ شدہ متعدد اشیا کی طلب پر مبنی تھے، تو دوسری طرف، موسمی حادثات اور فصلوں کے حالات پر اور دونوں جانب نئی اشیائے برآمد کے رونما ہونے پر موقوف تھے۔ انیسویں صدی کے اختتامی سالوں میں مشرق کو مغرب کے ذمے کی واجب الادا رقم میں کمی نمودار ہوئی۔ اس کے برعکس بیسویں صدی کے پہلے عشرے میں اس فاضل رقم میں نمایاں اضافہ ہوگیا۔ غرض کئی صدیوں سے فاضلات کی ادائی کا سلسلہ چلا آرہا ہے: حتیٰ کہ اب بھی وہی صورت قائم ہے۔ اسی وجہ سے مغرب سے مشرق کی جانب قیمتی فلزات کی نقل بتدریج اور مستقل طور سے جاری ہے۔

اس طرح قیمتی فلزات کا مغرب سے ہٹ کر مشرق کو چلا جانا ایسا ہی ہے جیسا کہ زر کی ضرورت کو پورا کرنے سے ہٹ کر سونے چاندی کا صنعتی کاموں میں لگ جانا؛ بلکہ تقریباً ایسا ہی ہے جیسا کہ سمندر میں ان کی غرقابی۔ گویا وہ یورپ اور

باب ۱۰ زر کی مقدار اور قیمتیں

امریکا کی زرکی اور صنعتی ضرورتوں کو پورا کرنے والی رسد سے الگ ہو کر ہمیشہ کے لیے غائب ہو جاتے ہیں۔ مشرقی ممالک میں ہندوستان، اور خاص کر برطانوی ہند ہی وہ سمندر ہے جہاں سونا اور چاندی اور خاص کر چاندی پہنچکر ہمیشہ کے لیے تہ نشیں اور غائب ہو جاتی ہے اور واپس نہیں لوٹتی۔

اس کا مل علٰحدگی یا نظر سے اوجھل ہو جانے کی توجیہ ہندوستان کے غیر معمولی معاشی حالات میں مضمر ہے؛ گو اس قسم کے حالات مشرق کے دوسرے حصوں میں بھی پائے جاتے ہیں، مگر کہیں اس قدر نمایاں شکل میں نہیں پائے جاتے جس قدر کہ ہندوستان میں۔ چنانچہ چین کی تقریباً یہی حالت ہے، جاپان کی حالت ایک زمانہ میں ایسی ہی تھی؛ لیکن ہندوستان نے، اور خاص کر اس علاقے نے، جو اب برطانوی ہند کہلاتا ہے، زر کے اس عجیب و غریب تجربے میں بدرجہا زیادہ اہم حصہ لیا ہے۔ اس علاقے کی آبادی زمانہ دراز سے بہت کثیر رہی ہے؛ چنانچہ سنہ ۱۹۰۱ء میں یہاں ۳۰ کروڑ نفوس آباد تھے۔ لیکن یہ آبادی زیادہ تر زراعت پیشہ ہے، جاہل ہے اور جمود پسند ہے۔ وہ تقریباً کلیتہً فلزاتی زر استعمال کرتی ہے، اور زر کاغذ یا زر کے دوسرے نائب یا بدل بہت کم۔ اس کے زر کی گردش کی رفتار بہت دھیمی ہے؛ علاوہ ازیں یہاں کے باشندے سونے اور چاندی کو صرف زیورات کے طور پر ہی استعمال نہیں کرتے بلکہ ان کا اندوختہ بھی کرتے ہیں۔ چنانچہ کڑے، کنگن، انگوٹھیاں اور دوسرے بیشمار زیورات، نہ صرف موجودہ زمانے میں نمائش اور امتیاز کی خواہش کو پورا کرتے ہیں، بلکہ زمانۂ مستقبل کی کسی ممکنہ احتیاج کے لیے بھی قوت خرید کا ذخیرہ مہیا کرتے ہیں۔ اسی بنا پر ہندوستان میں قیمتی فلزات کثیر مقدار میں درآمد ہو سکتے ہیں، جہاں وہ عام قیمتوں پر کچھ زیادہ اثر ڈالے بغیر غیر متحرک پڑے رہتے ہیں؛ بلکہ واقعہ یہ ہے کہ اس حالت میں وہ طویل مدت تک پڑے رہتے ہیں اور قیمت پر قطعاً اثر انداز نہیں ہوتے۔ کسی مغربی ملک میں اس قسم کی مستقل و مسلسل درآمد قیمتوں کو متاثر کئے بغیر جاری نہیں رہ سکتی۔ جیسا کہ بین الاقوامی تجارت کی بحث میں چل کر معلوم ہوگا، یہ کبھی ممکن نہیں ہو سکتا کہ کسی اعلیٰ درجہ کی ترقی و تنظیم یافتہ صنعتی قوم میں کثیر المقدار قیمتی فلزات کا مسلسل انجذاب ہوتا رہے۔ ان کی درآمد کثیر مقدار میں ہونے کا نتیجہ یہ ہوگا کہ قیمتیں بڑھ جائیں گی؛ اور اس کا یہ نتیجہ ہوگا کہ اشیا کی درآمد بڑھ جائے گی، اور 244

باب ۱۶ زر کی مقدار اور قیمتیں

برآمد گھٹ جائے گی؛ اور اس طرح قیمتی فلزات کی درآمد، اشیا کی برآمد میں کمی واقع ہونے کی وجہ سے، رک جائے گی۔ لیکن واقعہ یہ ہے کہ ہندوستان جیسے ملک میں قیمتی فلزات کی تغیر پذیر رسد کے باوجود اس کے مقابلے میں عام قیمتوں کے اضافہ کی رفتار بہت دھیمی ہے۔ یہ سچ ہے کہ ایک مدت مدید یعنی کئی نسلوں کے بعد جا کر قیمتیں متاثر ہوتی ہیں۔ مشرق میں انیسویں صدی کے آخری حصے میں عام آمدنی بجوالۂ زر اور قیمتوں میں بہت زیادہ نمایاں اضافہ نہیں ہوا، پھر بھی وہ خاصا بڑا تھا؛[۱] اس سے قبل کی صدیوں میں اگرچہ اضافہ ہوا، مگر اس قدر تدریجی طریقے سے اور سست رفتار کے ساتھ کہ واضح اور نمایاں نہ تھا۔ ذات پات اور رسم و رواج کی بندشوں اور جکڑ بندیوں کے ڈھیلے پڑ جانے کی وجہ سے، اور جان و مال کے تحفظ اور امن و امان کے بہتر طریقے کے خوگر ہو جانے کی وجہ سے، نیز ریلوں کے جال کے پھیل جانے کی وجہ سے، صنعتی و مالی حالت بہت کچھ متاثر ہوئی ہے۔ لیکن یہ بات اب بھی صادق آتی ہے اور آیندہ ایک مدت دراز تک صادق آتی رہے گی کہ قیمتی فلزات کی کثیر مقدار مشرق میں مسلسل و مستقل طور سے منتقل ہوتی ہے، اور وہاں پہنچنے کے بعد واپس نہیں آتی؛ اور یہ سچ ہے کہ اس کا اثر عام قیمتوں پر اور زر کی قدر پر پڑتا ہے، مگر اس قدر تدریجی طور پر کہ اس درآمد اور نقل میں شاذ ہی رکاوٹ پیدا ہوتی ہے، بلکہ نئی قوت کے ساتھ یہ درآمد اس وقت از سر نو جاری ہو جاتی ہے؛ جبکہ مغربی ممالک کو نئی رسد کا کوئی بڑا ذخیرہ دستیاب ہو جاتا ہے، یا جبکہ شرقی ممالک کی اشیا کی مانگ مغربی ممالک میں بڑھ جانے کی وجہ سے ان کی برآمد میں زیادتی ہو جاتی ہے۔

۵۔ ایک اہم صورت میں زر کی رسد کا اضافہ اس کے طریق استعمال کو متاثر کر سکتا اور اس طرح ایک نیا عامل پیدا کر سکتا ہے۔ اور یہ اس صورت میں ہوتا ہے جبکہ رسد کا اضافہ، مبادلۂ اشیا بالاشیا کے نظام کو مبادلۂ زر بالاشیا کے نظام سے

۱۔ دیکھو لیف۔ جے اٹ کن سن کا ایک مضمون موسوم بہ "ہندوستان کی قیمتیں ۱۸۷۰ء تا ۱۹۰۸ء میں" رائل اسٹے ٹس ٹی کل سوسائٹی کے رسالہ مورخہ ستمبر ۱۹۰۹ء میں۔ مابعد سالوں میں اور خاص کر ۱۹۱۴ء تا ۱۹۱۸ء کی جنگ میں قیمتوں کا اضافہ بہت نمایاں رہا۔

باب ۱۸ زر کی مقدار اور قیمتیں

مبدل کرنے میں سہولت پیدا کرتا ہے۔ اس قسم کی صورت، ایک مرتبہ زر کا نظام پوری طرح قائم ہو جانے کے بعد (جبکہ تمام اشیا اور خدمات زر کے معاوضے میں فروخت کی جاتی ہیں) نمودار نہیں ہو سکتی۔ اس کے بعد زر کی مقدار میں اضافہ ہونے کے معنی محض یہ ہیں کہ جہاں پہلے سونے یا چاندی کا ایک سکہ استعمال ہوتا تھا وہاں اب دو، پانچ یا دس سکے استعمال ہوتے ہیں۔ آدم اسمتھ خیال کرتا تھا کہ امریکا کی کانوں سے سولھویں اور سترھویں صدی میں قیمتی فلزات کی بھرمار ہونے کی وجہ سے یورپ میں زر کی رسد میں جو اضافہ ہو گیا تھا، اس کا یہی ایک اہم نتیجہ تھا جو اوپر بیان کیا گیا۔ یہ سچ ہے کہ اس کی وجہ سے سونے اور چاندی کے ظروف کی مقدار میں 245
بہت اضافہ ہو گیا، جس سے "بہت سہولت پیدا ہو گئی؛ اگرچہ وہ یقیناً بہت ہی حقیر تھی"۔ چنانچہ آگے چل کر آدم اسمتھ لکھتا ہے کہ "انھی اشیا کو یا ان کی ایک مقررہ مقدار کو خریدنے کے لیے، ہمارے لیے یہ نہایت ضروری ہے کہ جس وقت بازار جائیں تو اپنے ساتھ سونے اور چاندی کے سکوں کی نسبتہً زیادہ مقدار لیتے جائیں؛ اور جس شے کے لیے پہلے ایک پنس مکتفی ہوتا تھا اس کے لیے اب ایک شلنگ اپنی جیب میں ڈال کر چلیں"۔ لیکن صرف یہی ایک تغیر نہ تھا جو وقوع پذیر ہوا تھا، قیمتی فلزات کی رسد کے اضافہ کا نتیجہ یہ بھی ہوا کہ پہلے جو لین دین اور کاروبار زر کی وساطت کے بغیر انجام پاتے تھے ان میں زر بطور آلۂ مبادلہ استعمال ہونے لگا؛ اور دوسرے ایسے کاروبار بھی (مبادلات) انجام پانے لگے، جو اس سے قبل کبھی انجام ہی نہیں دیئے گئے تھے۔

تقریباً ۱۵۵۰ء تا ۱۶۵۰ء کا زمانہ بہت بڑے صنعتی انقلاب کا زمانہ تھا۔ یہ دور قرون وسطیٰ کے معاشی دور کی کایا بہت تیزی سے پلٹ رہا تھا۔ ازمنہ وسطیٰ میں عمل و محنت کی تقسیم اور مبادلات کا طریق بہت ہی ابتدائی اور محدود حالت میں پایا جاتا تھا۔ اور جو کچھ مبادلات اور مطالبات کی ادائیاں عمل میں آتی تھیں وہ مبادلۂ اشیا کے طریق پر عمل میں آتی تھیں، یعنی اشیا کا اشیا سے مبادلہ

۱ آئندہ باب میں اس عظیم تغیر کے بارے میں جو کچھ کہا گیا ہے اس سے مقابلہ کرو۔

باب ۱۸ زر کی مقدار اور قیمتیں

ہوتا تھا نہ کہ زر سے ۔ یہ خیال کرنا ممکن ہے، کہ اس قسم کی صورت حال کا اعدام اور اس کی بجائی کامل زر کے نظام سے، زر کی رسد میں کسی قسم کی تبدیلی کے بغیر عمل میں آئی ہوگی ۔ اس کے معنی یہ ہوں گے کہ اسی رسد کو جو پہلے سے موجود تھی کاروبار کی کثیر مقدار کو لازماً انجام دینا پڑا، اور یہ کہ قیمتیں لازمی طور سے گھٹ گئیں۔ لیکن واقعہ یہ ہے کہ رسم و رواج کی بندشوں میں جکڑی ہوئی ایسی قوموں میں جیسی کہ یورپ کی قومیں اس وقت تھیں، اس قسم کا عمل صرف سخت سے سخت مشکلات برداشت کرنے کے بعد ہی وقوع پذیر ہو سکتا تھا ۔ قیمتی فلزات کی ایسی رسد کی محض عدم موجودگی، جو کاروبار کی کثیر مقدار کو قیمتوں میں بڑی تخفیف کئے بغیر انجام دینے کے لیے کافی ہو سکے، زر کے مبادلات کے نظام کی توسیع کرنے کی راہ میں تقریباً ناقابل عبور رکاوٹ تھی ۔ جدید اور تازہ فلزات نے انقلاب پیدا کرنے میں بہت وسیع سہولتیں پیدا کیں ۔ انھوں نے زیادہ موثر آلۂ مبادلہ کو سرعت اور آسانی کے ساتھ چلانے کے لیے گویا تیل کا کام دیا ۔ یہ بہت جلد اور آسانی کے ساتھ تمام مغربی یورپ میں پھیل گئے؛ اور زیادہ وسیع پیمانے پر بہ شکل زر ادائی کے طریق کو ممکن بنا دیا؛ نہ صرف ان فرضی یا حقیقی مشکلات کے بغیر جو قیمتوں کے گھٹنے سے پیدا ہوتے ہیں، بلکہ رسد کی افراط کے ذریعے سے جس میں قیمتیں نمایاں طور سے بڑھ جاتی ہیں ۔ اس طریق پر متعدد نئے صنعتی شعبوں میں عمل کی تقسیم کا طریق پھیل گیا؛ اور اکثر شعبوں میں جہاں یہ طریق رائج تھا، مبادلے میں زیادہ سہولتیں پیدا ہو گئیں۔ اس طرح پیدائش کے موثر ہونے میں بہت ترقی نمودار ہوئی اور عام خوش حالی

246 اور بہبود میں معتد بہ اضافہ ہو گیا۔[۱]

---

[۱] اس واقعے کو کسی قدر موہوم طریقے پر سمجھنے ہی کا غالباً یہ نتیجہ تھا کہ سترھویں صدی اور اٹھارویں صدی کے مصنفین بھی عام طور سے قیمتی فلز کی وافر رسد کی جانب حد سے زیادہ اہمیت منسوب کرتے ہیں۔ لیکن مذکورہ بالا تجارتی مصنفین کے خیالات ان سیاسی حکمرانوں کے قوت و اقتدار سے بھی بہت متاثر ہوئے جو قیمتی فلز کے عظیم المقدار ذخائر کے مالک تھے، اور وہ بھی ایسے زمانے میں جبکہ جاگیری واجبات کی بجائی محصول سے کی جا رہی تھی؛ اور یہ محصول بہ شکل زر ادا کرنا ضروری تھا لیکن اس کا ادا کرنا

باب ۱۵ زر کی مقدار اور قیمتیں

بایں ہمہ آدم اسمتھ کا خیال، اگرچہ وہ تاریخی اعتبار سے اس خاص صورت کی حد تک غیر مکمل تھا، اصولاً صحیح تھا۔ وہ ایسے زمانہ میں لکھ رہا تھا جبکہ تقریباً سب اشخاص قیمتی فلزات کی افراط کے فوائد کے متعلق غلط خیالات رکھتے تھے۔ چونکہ وہ ایسے ان خیالات کی مستعدی کے ساتھ تردید کرنے میں منہمک تھا، اس لیے اس نے ان حقیقی فوائد کو جو کہ کوئی قوم مطلوبہ آلۂ مبادلہ آسانی کے ساتھ فراہم کرنے سے حاصل کر سکتی ہے، نظر انداز کر دیا۔ لیکن جب ایک دفعہ یہ آلۂ مبادلہ فراہم ہو جائے اور جب ایک مرتبہ پورے موثر طریقہ سے اس کا استعمال شروع ہو جائے تو آدم اسمتھ کے استدلال کی تردید نہیں ہو سکتی۔ اگر کانوں سے سونا برآمد کرنے کے لیے پہلے کی نسبت دہ چند محنت صرف کی جائے، اور اس طرح پہلے کے مقابلے میں دہ چند سونا برآمد ہو، تو اس سے دنیا کو کوئی نفع حاصل نہ ہوگا؛ اس لیے کہ جہاں پہلے ایک سکہ ہر مبادلے میں دیا جاتا تھا وہیں اب دس سکے دیے جائیں گے۔ واقعہ یہ ہے کہ انقلاب یا تغیر کے عمل سے (یعنی قیمتوں کی ارزانی سے گرانی کی جانب تبدیلی یا اس کی برعکس صورت میں) بعض خاص اور اہم نتائج رونما ہوں گے؛ لیکن ان کا آخری نتیجہ پر کوئی اثر نہیں پڑ سکتا۔ انقلاب کے اثرات سے قطع نظر، یہ امر کوئی اہمیت یا وقعت نہیں رکھتا کہ قیمتیں کم ہیں یا زیادہ، یا یہ کہ مبادلہ کے ہر عمل میں زیادہ سکے استعمال کیے جاتے ہیں یا کم۔

بعض مصنفوں نے یہ خیال ظاہر کیا ہے کہ نئے حالات سے مطابقت پیدا کرنے کا عمل، ایک اور طریقہ پر بھی قیمتی فلزات کی مقدار اور ان کی قدر کے باہمی تعلق کو متاثر کر سکتا ہے؛ اور وہ اس طرح کہ وہ براہ راست زر کے استعمال پر اثر ڈال سکتا ہے۔ یہ کہا جاتا ہے کہ جب زر کی مقدار میں اضافہ ہو جاتا ہے تو لوگ اس زر کو بہت کم استعمال کریں گے: یعنی اس سے اشیا خریدنے کا کام کم لیں گے، اور اس کو زیادہ تر
247 جمع کریں گے یا اپنی جیبوں میں رکھیں گے علیٰ ہذا تاجر بھی جتنا زر

بقیہ حاشیہ صفحہ گزشتہ: مشکل ہو رہا تھا۔ واقعہ یہ ہے کہ محض خیالات کی پیچیدگی ہی ان مصنفین کی حالت کی توجیہ کر دیتی ہے۔ چنانچہ دوسرے معاملات کے مثل اس صورت میں بھی یہی ہوا یعنی ایسے معاملات جو ایک دفعہ سمجھ میں آجانے اور واضح ہو جانے کے بعد بظاہر سادہ معلوم ہوتے ہیں زمانۂ دراز تک اعلیٰ ذہانت و ذکاوت رکھنے والے اشخاص کو پیچیدہ معلوم ہوتے رہے۔

باب ۱۸ زر کی مقدار اور قیمتیں

اپنے گلہ میں زر کی قلت کے زمانے میں رکھتا اس سے زیادہ زر کی کثرت کے زمانے میں رکھے گا۔ لیکن میری دانست میں یہ کوئی ممکنہ اور اغلب نتیجہ نہیں ہے! یہ فرض کرنے کی کوئی معقول وجہ نہیں معلوم ہوتی کہ زر کثیر المقدار ہو جانے کی صورت میں اس کو مختلف طریقہ پر استعمال کیا جائے گا۔ اگر حقیقت میں زر کی مقدار میں ایسے حالات میں اضافہ واقع ہو، جن کے تحت اس کی عام قبولیت باقی نہ رہے (جیسا کہ کاغذی زر کی کثرت سے ہوا کرتا ہے)، تو زر کا استعمال اور اس کی طلب متاثر ہوگی۔[1] لیکن محض فلزیا زر کی دوسری قسموں کا اضافہ، جن کو عام قبولیت حاصل ہے، استعمال و رواج میں اس کی نقل پذیری کو متاثر نہیں کر سکتا؛ اور ہر اکائی کے اثر کو جو کہ وہ قیمتوں کی تشکیل پر ڈالتی ہے کم نہیں کر سکتا۔ یہ سچ ہے کہ ہر فرد، جس کی آمدنی میں پہلے کی نسبت اضافہ ہو جائے، ممکن ہے کہ اپنے استعمال کے طریق کو بدل دے۔ ایک متمول اور خوش حال شخص ایک کم استطاعت رکھنے والے شخص کے مقابلے میں اپنی آمدنی اور خریداریوں کی نسبت بالعموم زر نقد کی زیادہ مقدار ذخیرہ میں محفوظ رکھے گا، اور اس زر کی گردش کی رفتار جو اس کے ہاتھ سے گزرے گا بہت دھیمی ہوگی۔ لیکن اگر قوم کے سب اشخاص پہلے سے زیادہ متمول ہو جائیں اور اس طرح کہ زر کی تقسیم سب افراد اور جماعتوں کے درمیان یکساں ہو تو آلۂ مبادلہ کو استعمال کرنے کے طریق پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ زر کی مقدار میں جتنا اضافہ ہوا ہے اس کے تناسب سے کسی مقررہ وقت میں اشیا خریدنے کے لیے قیمت ادا کی جائے گی، اور زر کی مقدار کے عام اضافہ کے تناسب سے عام قیمتوں میں اضافہ نمودار ہوگا۔

۶۔ یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ اس باب میں زر کی قدر کی تہ میں جو اصول مضمر ہیں؛ ان پر اس مفروضے کی بنا پر بحث کی گئی ہے کہ محض فلزاتی زر استعمال کیا جاتا ہے۔ یہ حالت، اس پیچیدہ صورت سے بظاہر بہت مختلف ہے جس کو ہم مہذب ممالک کے حقیقی حالات میں موجود پاتے ہیں، جہاں نہ صرف فلزاتی زر بلکہ زر کاغذ اور ایک پیچیدہ آلۂ اعتبار مطالبات کی ادائی کے لیے استعمال کیے جاتے ہیں۔ لیکن اگر

[1] اس کی تشریح کے لیے دیکھو باب ۲۳ فصل (۱)۔

باب ۱۳ زر کی مقدار اور قیمتیں

ان اصول کا اطلاق ان حالات پر مناسب طریقے پر کیا جائے تو یہاں بھی وہ اصول صادق آتے ہیں۔ بجائے یہ کہنے کے کہ قیمتوں کی عام سطح کا دار و مدار (دوسرے حالات مساوی رہنے کی صورت میں) فلزاتی زر کی مقدار پر ہے، ہمیں یہ کہنا پڑے گا کہ قیمتوں کی عام سطح، زر اور اس کے نائبین کی مجموعی مقدار یا مجموعی قوت خرید بشکل زر پر مبنی ہوتی ہے۔ جیسے جیسے اس مجموعی قوت خرید میں اضافہ یا تخفیف ہوتی ہے ویسے ویسے قیمتیں بڑھیں گی، یا گھٹیں گی، بشرطیکہ دوسرے حالات مثلاً بازار میں فروخت کی غرض سے اشیا کی آمد وغیرہ مساوی اور یکساں فرض کی جائے۔ لیکن ایک طرف اس مجموعی قوت خرید اور دوسری طرف سونے یا دوسرے فلزی سکے کی مجموعی مقدار کا باہمی تعلق بہت ہی پیچیدہ اور دقت طلب سوال ہے۔ اس سوال کو 248
اس وقت تک حل نہیں کیا جا سکتا جب تک کہ فلزاتی زر کے سب بدلوں اور اعتباری ادائی کے کل آلے کو نہ جانچ لیا جائے[۱]۔ چنانچہ موجودہ باب کے نتائج کو محض عارضی سمجھنا ضروری ہے۔ بایں ہمہ یہ کہا جا سکتا ہے کہ انجام کار یہ نتائج صادق آتے ہیں۔ قلیل مدت یا کئی سالوں کی مدت کے لیے فلزاتی زر اور قیمتوں کے تعلق کو دریافت کرنا اکثر دقت طلب ہوتا ہے۔ بلکہ ایک طویل مدت میں بھی زر کی قدر کی ٹھیک اس معکوس نسبت کو معلوم کرنا کبھی ممکن نہیں جس کا استخراج گزشتہ صفحات میں بطور نتیجہ کیا گیا۔ اس کے برعکس طویل مدت میں فلزاتی زر کی مقدار اور قیمتوں کا باہمی تعلق واضح ہو جاتا ہے۔ رہا قیمتوں اور مجموعی قوت خرید بحوالۂ زر کا باہمی مقداری تعلق، تو وہ غیر متزلزل رہتا ہے۔

---

[۱] دیکھو باب ۳۰ جس میں قیمت کے نظریہ پر از سر نو بحث کی گئی ہے، اور مستثنیات کی تشریح کی گئی ہے۔

249

باب نوزدہم

فلزاتی زر کے مصارف اس کی قدر کی نسبت سے

(۱) قیمتی فلزات کی قدر و قیمت، ان کے اختتامی مصارف کی بنا پر متعین ہونے کی راہ میں حسب ذیل رکاوٹیں ہیں: (ا) ان کا دیرپا اور غیر زوال پذیر ہونا؛ (ب) ان کی بے قاعدہ اور اتفاقی پیداوار؛ (ج) رسد کے نئے ذرائع کا غیر متوقعہ وقوع۔ (۲) تاریخ سے چند مثالیں۔ سولھویں صدی کا امریکی فلز اور ۱۵۵۰ء تا ۱۶۵۰ء میں قیمتوں میں انقلاب۔ (۳) آسٹریلیا اور کیلی فورنیا میں سونے کی دریافت (۱۸۵۰ء) اور ان کے مقابلتہً خفیف اثرات قیمتوں پر۔ (۴) ۱۸۹۰ء کے بعد سے سونے کی رسد کا اضافہ اور قیمتوں پر اس کا اثر۔ (۵) طویل مدتوں کے لیے سونے کی قدر، رسد کے اختتامی ذریعہ کا تعین کرتی ہے؛ لیکن اختتامی ذریعۂ رسد سونے کی قدر کو متعین نہیں کرتا۔

۱۔ گزشتہ باب میں زر کی قدر و قیمت پر اس حد تک بحث کی گئی جس حد تک کہ طلب و رسد اس کو براہ راست متاثر کرتی ہے۔ لیکن فلز کی رسد، مثل کسی دوسری شے کی رسد کے، اس کی قدر کے زیر اثر ہوتی ہے۔ جب قدر بڑھتی ہے تو رسد کے بڑھ جانے کا امکان ہوتا ہے؛ اور جب قدر گھٹ جاتی ہے تو رسد کے گھٹ جانے کا

باب ۱۹ فلزاتی زر کے مصارف اسکی قدر کی نسبت سے

امکان ہوتا ہے۔ فلزات زمین کے زیریں طبقات سے اور معدنیات سے بلکہ زیادہ تر معدنیات سے برآمد کئے جاتے ہیں۔ اب سوال یہ ہے کہ ان کی رسد کے حالات کیا ہوتے ہیں؟

عام طور سے جو اشیا معدنیات سے برآمد کی جاتی ہیں، وہ تغیر پذیر مصارف اور تقلیل پذیر حاصل کے مظاہر پیش کرتی ہیں۔ سب کانیں یکساں نہیں ہوتیں، بعض اچھی ہوتی ہیں اور بعض خراب۔ کسی ایک کان میں، جب اس سے زیادہ مقدار نکالنے کی کوشش کی جاتی ہے، مصارف بھی جلد یا دیر سے بڑھ جاتے ہیں۔ اس طرح عام استدلال کی بنیاد پر یہ توقع قائم کرنے کی طرف ہماری رہبری ہوتی ہے، کہ قیمتی فلزات کی قدر سب سے خراب کانوں کے مصارف پیدائش کے متناسب و مطابق ہوگی، یا بہترین کانوں کے سب سے خراب جزو کے مصارف پیدائش کے متناسب ہوگی: گویا ہم یہ توقع کرسکتے ہیں کہ فلزات کی قدر، اختتامی مصارف پیدائش کے مطابق قرار پاتی ہے۔

بایں ہمہ واقعہ یہ ہے کہ فلزات کی قدر اور ان کے مصارف پیدائش کے درمیان اس قسم کا کوئی قریبی تعلق تو درکنار تخمینی یا کم و بیش تناسب یا تطابق بھی نہیں قائم کیا جا سکتا؛ کم از کم سونے کے بارے میں تو یہ صورت حال ضرور ہی صادق آتی ہے۔ رہی چاندی تو یہ تطابق یا تناسب موجودہ زمانہ میں غالباً نسبتہً قریب تر ہو گیا ہے۔ بایں ہمہ انسان کی سرگزشت و تاریخ کے بیشتر حصے میں سونے اور چاندی دونوں کی حد تک قیمت اور مصارف کے مابین کوئی باقاعدہ تعلق مساوی طور سے مفقود ہے۔ نظری لحاظ سے اس عدم تطابق کے تین بڑے سبب ہیں: (۱) قیمتی دھاتوں کا غیر زوال پذیر اور دیرپا ہونا، (۲) کان کنی کی اتفاقی نوعیت۔ اور (۳) رسد کے نئے ذرائع کی بے قاعدہ دریافت۔ 250

ان تین اسباب کے منجملہ، پہلا سبب سب سے زیادہ اہم ہے۔ قیمتی فلزات کے دیرپا ہونے کا نتیجہ یہ ہے کہ پیداوار کی مقدار کی تبدیلی اس کے مجموعی ذخیرے پر بہت کم اثر ڈالتی ہے۔ اکثر اشیا کی یہ حالت ہوتی ہے، کہ جو رسد پانچ سال قبل تیار ہوتی ہے وہ بازار میں باقی نہیں رہتی؛ اور یہ بات لوہا اور تانبا جیسی دیرپا اشیا کے متعلق بھی صادق آتی ہے۔ پانچ سال قبل جو لوہا کان سے نکالا گیا ہو وہ ممکن ہے

باب ۱۹ قانونی زر کے معیار کی قدر کی نسبت سے

کہ اب بھی موجود ہو، لیکن چونکہ اس سے متعدد ہتھیار اور آلات بن چکتے ہیں جو مختلف طریقوں سے زیر استعمال رہتے ہیں، اس لیے یہ لوہا بازار کی رسد میں شمار نہیں کیا جا سکتا۔ علیٰ ہذا سونا اور چاندی بھی جہاں تک کہ صنعتوں میں ان کا استعمال کیا جاتا ہے وہاں تک، بڑی حد تک مستقل طور سے بازار سے غائب ہو جاتے ہیں؛ لیکن سونا اور چاندی جو بطور زر استعمال کئے جاتے ہیں، غیر معین مدت تک زر کے بازار میں باقی و برقرار رہتے ہیں۔ بلکہ اگر مصارف پیدائش میں بڑی حد تک تخفیف بھی کر دی جائے اور سالانہ پیداوار میں خاصا اضافہ کر دیا جائے تو بھی زر کے ذخیرے میں بہت تدریجی طریق سے تبدیلی ہوتی ہے، اور اس کی قدر و قیمت پر بہت دیر میں اور بہت دھیما اثر پڑتا ہے[۱]۔

پھر نسل انسانی کی پوری تاریخ کے دوران میں معدنیات میں پیدائش کے حالات خود بہت بے قاعدہ رہے ہیں: چنانچہ ان کی بے قاعدگی کا سلسلہ اب بھی قائم ہے گو

---

[۱] ۱۹۰۷ء میں اندازہ کیا گیا کہ اس سال سونے کا ذخیرہ کل دنیا میں تقریباً بقدر ۷،۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر تھا۔ (دیکھو ہیلفریش کی کتاب موسوم بہ "سونا" شائع شدہ ۱۹۰۹ء صفحہ ۲۰۳) اس سال کی پیداوار بقدر ۴۴۰،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر تھی؛ جس کے منجملہ صنعتوں میں ۱۳۰ سے ۱۵۰ ملین ڈالر سونا استعمال ہوا۔ اگر اس مقدار کو سالانہ پیداوار میں سے منہا کر دیا جائے تو زر کے ذخیرہ میں اس سال تقریباً ۳۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر کا خالص اضافہ ہوا جو دنیا کے مجموعی ذخیرہ کا تقریباً ۴ فی صد ہے۔ اس سے قبل کے سالوں میں کبھی اتنا بڑا سالانہ اضافہ مطلق و تناسب طریقے پر مجموعی ذخیرہ میں نہ ہوا تھا۔ مندرجہ ذیل اعداد سے وہ فرق ظاہر ہوگا جو ایک طرف سونے، اور دوسری جانب دوسرے دو فلز یعنی لوہے اور تانبے کے مابین اس بارے میں تھا۔ ۱۹۱۲ء میں ریاستہائے متحدہ میں ۱،۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ پاونڈ وزنی تانبا پیدا ہوا جس میں سے نصف برآمد ہوا اور نصف ملک میں استعمال ہوا۔ اس کے علاوہ ۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ پاونڈ وزنی تانبا پرانے ظروف کا دوبارہ پگھلایا گیا۔ اس طرح اس سال امریکہ کے بازار میں جتنا تانبا لایا گیا اس کا ۴/۱ حصہ اس سال کی پیداوار تھا۔ ۱۹۱۰ء میں اس کے بالمقابل لوہے کے اعداد نئی پیداوار کے لیے ۲۶،۰۰۰،۰۰۰ ٹن، اور پرانے پگھلائے ہوئے لوہے کے لیے ۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ٹن تھے؛ بازار میں جتنی مقدار آئی اس کا ۲/۱ سے زائد حصہ اس سال کی پیداوار تھا۔ دنیا کی سونے کی رسد میں جتنے سونے کا اضافہ کیا گیا۔

باب ۱۹
فلزاتی زر کے مصارف اس کی قدر کی نسبت سے
251

اتنا نمایاں نہیں ہے۔ صرف چاندی اور سونے کی حد تک بے قاعدگی نہیں ظاہر ہوتی، بلکہ سب فلزات کی پیدائش میں ظاہر ہوتی ہے۔ پیشتر سے اس کا صحیح اندازہ قائم کرنا کہ زمین کھود نے سے کیا چیز برآمد ہوگی اور کتنی مقدار میں برآمد ہوگی بہت دشوار ہے۔ رہی ایسی معدنی پیداوار جو کثیر مقداروں میں زیر زمیں پائی جاتی ہے اور ایسے حالات کے تحت کہ ان کی بنا پر باقاعدہ جانچ اور نمونوں سے اندازہ کرنا ممکن ہوتا ہے، عدم تیقن اور خطرات کا عنصر گو ہمیشہ موجود ہوتا ہے لیکن اس میں کمی ضرور ہو جاتی ہے: چنانچہ کوئلے اور خام لوہے کے بارے میں یہی ہوتا ہے۔ تانبے کی کانوں کی کھدائی بدرجہا زیادہ تخمینی معلوم ہوتی ہے، اور سونے چاندی کا کانوں سے برآمد کرنا اس سے بھی زیادہ غیر یقین اور تخمینی ہے۔ سونے اور چاندی کے بارے میں خطرات اور عدم تیقن کے عناصر بہت بڑی حد تک پائے جاتے ہیں، مصارف مختتم کے مطابق فلزات کی قدر کا تعین و تقرر ہونے کی راہ میں دشواریاں اور رکاوٹیں بھی اسی کے بالمقابل بہت زیادہ ہیں۔

سونے اور چاندی کی پیداوار کا سخت محنت کرنے کے بعد نرے اتفاق اور قسمت سے دستیاب ہونا ہی صرف ایک دقت نہیں ہے بلکہ ایک اور چیز بھی اس وقت کو بڑھا دیتی ہے۔ اور وہ یہ کہ سونے اور چاندی کو کانوں سے برآمد کرنے میں ایک عجیب دلکشی و جاذبیت پائی جاتی ہے، اور دوسری فلزات کو برآمد کرنے سے پیشتر جتنا غور و خوض اور تخمینہ کیا جاتا ہے اس میں اس سے بدرجہا کم کیا جاتا ہے، عام طور سے ہی توقع کی جاتی ہے کہ نقصانات کے مقابلے میں منافع زیادہ ہوگا؛ گویا اس کی حالت بعینہ لاٹری یا قرعہ اندازی کے کھیل کی سی ہوتی ہے: یعنی، ہر شخص کی نظر انعام ہی پر ہوتی ہے، اور "وار خالی" جانے کا کوئی لحاظ نہیں کیا جاتا۔ سونے کی کان کے معنی عرف عام میں "تمول" یا دولت

بقیہ حاشیہ صفحہ گزشتہ:۔ (یعنی مجموعی پیداوار نہیں بلکہ مسکوک مقدار) اس کی مقدار تقریباً اس زمانے میں یعنی ۱۹۰۰ء میں ۱۵،۰۰۰،۰۰۰ اونس تھی۔ مجموعی مسکوک سونے کی مقدار ۲۵۰،۰۰۰،۰۰۰ اونس تھی۔ اس طرح جو سونا زر کا کام کررہا تھا اس کے مقابلے میں اس سال کی پیداوار کی مقدار بقدر ۶ فی صد تھی۔ واقعہ یہ ہے کہ اس زمانے کی نئی پیداوار کا فی صد غیر معمولی طور سے بڑا تھا۔ اور یہی غالباً سب سے بڑا فی صد ہے جو تاریخ میں عدیم النظیر ہے۔

باب ۱۹ — فلزاتی زر کے مصارف اس کی قدر کی نسبت سے

کا خزانہ ہیں: چنانچہ بڑی امیدوں کے ساتھ قیمتی فلز کو کان کنی کے ذریعہ سے حاصل کرنے کی سعی لاحاصل میں مدبران سیاست، سیاحوں اور اصل داروں کو بڑے بڑے دھوکے ہوئے اور کچھ ہاتھ نہ آیا۔ بات یہ ہے کہ سونے چاندی کی کان کنی کے منفعت بخش ہونے کا دارومدار محض فلزات کے حاصل ہونے پر نہیں ہے، بلکہ ان کے کافی کم محنت اور مصارف کے ساتھ حاصل ہونے پر ہے۔ یہ ممکن ہے کہ فلزات کی کثیر مقدار دستیاب ہو لیکن ان کے نکالنے کے مصارف اس قدر کثیر ہوں کہ ان فلزات کا حاصل کرنا نہ کرنا دونوں مساوی ہو جائیں۔ بایں ہمہ مصارف اور پیداوار کا پیشگی تخمینہ کئے بغیر انسان کو ہمیشہ سے طلا و نقرہ کی کان کنی کی تحریص و ترغیب ہوتی رہی ہے۔ اس کاروبار میں حصہ لینے والے اکثر اشخاص نے ممکنہ صلے یا پیداوار کا اندازہ حد سے زیادہ قائم کیا۔ انھوں نے نہ صرف بے نتیجہ سعی کا کوئی خیال نہیں کیا بلکہ بڑی حد تک ناگزیر مصارف کی بھی پروا نہ کی۔

اب حال حال میں یہ صورت پیدا ہوئی ہے کہ سونے اور چاندی کی کانوں کی کھدائی زیادہ باقاعدہ طریقے پر، بڑے پیمانے پر، اور کم خطرات کے ساتھ انجام دی جارہی ہے۔ اس تبدیلی کا باعث کان کنی کے طریقوں کی اصلاح و ترقی ہے: چنانچہ موجودہ زمانے میں ادنیٰ درجہ کی کچ دھاتوں سے بھی فلزات کامیابی کے ساتھ نکال لیے جاتے ہیں۔ اس کے برخلاف گزشتہ زمانہ میں زمین کے زیریں طبقات کے اندر کی زر ریز ملائم تہوں اور نہایت اعلیٰ درجہ کے کچ دھات کے بہت ہی زرخیز ڈھیروں پر رسد کا زیادہ تر دارومدار ہوتا تھا۔ ایسے بخت آور مقاموں کا وقوع بے قاعدہ ہوتا ہے اور ان کے ایک دفعہ دریافت ہو جانے کے بعد بھی پیداوار مسلسل حاصل نہیں ہوتی؛ بلکہ بے قاعدہ طور سے حاصل ہوتی ہے۔ بعض تہیں ایسی ہوتی ہیں کہ ان میں کچ دھات سے خالص فلز کی بہت کم مقدار دستیاب ہوتی ہے، لیکن وہ کثیر المقدار ہوتی ہیں اور ان کو آسانی کے ساتھ جانچا جاسکتا اور بآسانی پیمائش
کی جاسکتی ہے۔ بڑے پیمانے پر کلوں سے چلنے والا کارخانہ قائم کر کے اور کچ دھات اور 252
فلز کی وسیع تہوں کی آزمائش کر کے کثیر المقدار پیداوار اور منافعہ حاصل کیا جاسکتا ہے؛ لیکن یہ پیداوار اور منافعہ اس سے کم بے قاعدگی کے ساتھ حاصل نہیں کیا جاسکتا، جتنی کہ لوہے کی کچ دھات کی کان کنی میں ہوتی ہے۔ یہی بات دریائی کان کنی پر صادق آتی ہے جس میں صرف دریاؤں کی تہوں کے برابر منتخب زیریں طبقوں کی کندیدگی نہیں ہوتی، بلکہ

باب ۱۹ فلزاتی زر کے مصارف اکی قدر کی نسبت سے

طاقت دار "توانائی"، کلوں کے ذریعے سے پہاڑی سلسلوں کے دامن بھی کاٹے اور کھودے جاتے ہیں۔ چنانچہ انیسویں صدی کے اواخر میں سونے اور چاندی کی پیداوار میں جو عظیم المقدار اضافہ شروع ہوا اس کا باعث ہی زیادہ کاروباری قسم کے کان کنی کے طریقے ہیں۔

تیسرا سبب، جو مذکورۂ بالا امور سے بہت قریبی تعلق رکھتا ہے، رسد کے نئے ذرائع کا اثر ہے۔ سب فلزات کی پیداوار اور ان کی قیمتوں پر، خاص کر موجودہ زمانہ میں اس عامل کا اثر بہت قوی رہا ہے: مثلاً، لوہے اور تانبے کے بارے میں۔ قیمتی فلزات کی حد تک یہ عامل خاص طور سے اہم رہا ہے جس کی وجہ یہ ہے کہ ان کے دیرپا ہونے کے نتیجے کے طور پر قدیم رسد میں نئی رسد اضافہ کر دیتی ہے۔ جب نئی اور زرخیز کانیں دریافت ہوتی ہیں تو ان کی پیداوار موجود الوقت ذخیرہائے فلز کو معدوم کر کے ان کی بجائی نہیں کرتی بلکہ صرف ان میں مزید اضافہ کر دیتی ہے۔ یہ بات جس حد تک کامیاب کانوں کی پیداوار کے بارے میں صادق آتی ہے، اسی حد تک خراب اور کم کامیاب کانوں کی پیداوار پر بھی صادق آتی ہے۔ گو یہ ممکن ہے کہ خراب کانوں کا استحصال کرنے والوں کو نقصان ہوا ہو، لیکن ان سے جو سونا برآمد ہوتا ہے وہ دنیا کے مجموعی ذخیرے میں مستقل اضافہ کرتا ہے۔ چنانچہ کسی مقررہ وقت میں جو سونے کا ذخیرہ موجود ہو وہ اچھی کانوں اور خراب کانوں کی پیداوار کا مجموعہ ہوگا؛ بے نام ونشان کانوں سے نکلے ہوئے پرانے ذخیرے موجودہ زمانے کی معروف کانوں کے ذخیروں میں مل جل گئے ہیں، اور ان سب ذخائر کی مجموعی مقدار ایک واحد ہم جنس ذخیرے پر مشتمل ہے، اور یہ اپنی مجموعی مقدار کے ذریعہ سے قدر پر اثر ڈالتی ہے۔

۲۔ قیمتی فلزات کی رسد کی عظیم تبدیلیوں میں سے بعض کی سرگزشت مذکورہ بالا عام بیانات کی تشریح وتمثیل کے طور پر پیش کی جا سکتی ہے۔

تاریخ سے جن بڑی اور نمایاں تبدیلیوں کا ثبوت ملتا ہے، ان میں ایک تبدیلی وہ ہے جو سولھویں اور سترھویں صدی کے وسط سے وسط تک وقوع پذیر ہوئی۔ اس سے سونے اور چاندی دونوں کی پیداوار اور رسد میں انقلاب عظیم نمودار ہوا۔ یوں تو محض سہولت بیان کی خاطر پچھلے صفحات میں زیادہ تر سونے کا ذکر کیا گیا؛ لیکن حال حال کے زمانے تک سونے کے مقابلے میں چاندی زر کی حیثیت سے زیادہ اہم فلز تھی۔ اس

باب ۱۹
فلزاتی زر کے مصارف اعلیٰ قدر کی نسبت سے

عظیم انقلابی دور میں چاندی اور سونا ایک دوسرے سے قابل مبادلہ تھے، اور دونوں ساتھ ساتھ استعمال ہوتے تھے: چنانچہ اس دور کی حد تک ان دونوں کی رسد اور قدر پر اس طرح بحث کی جا سکتی ہے کہ گویا وہ ایک ہی فلز تھے۔

قرون وسطیٰ اور نشأۃ ثانیہ کے دوران میں قیمتی فلز مقابلۃً کم مقدار میں تھے۔ ان کا ایک جزو تو سلطنت روما کے زمانہ کا ترکہ تھا؛ اور بقیہ حصہ کانوں سے برآمد کیا گیا تھا، خاص کر چاندی، جو جرمنی، سویڈن، بوہیمیا اور ہسپانیہ میں نکالی گئی تھی۔ قیمتوں کی عام سطح پست تھی۔ جہاں تک کہ اس زمانہ اور موجودہ زمانے کی اشیا کی قیمتوں کا ایک دوسرے سے مقابلہ کیا جا سکتا ہے وہاں تک یہ معلوم ہوتا ہے کہ پندرھویں صدی میں جو قیمتیں رائج تھیں وہ انیسویں صدی کی مروجہ قیمتوں کا $\frac{1}{4}$، $\frac{1}{5}$ تھیں۔ یہ بھی ذہن نشین رکھنا ضروری ہے کہ جنس کی شکل میں مطالبات کی ادائی کا طریق اس وقت بھی بڑی حد تک رائج تھا؛ چنانچہ سونے اور چاندی کی جتنی رسد موجود تھی اس سے ایسی اشیا کی بہت ہی محدود تعداد کا مبادلہ انجام دینے کا کام لیا جا سکتا تھا جو تیار کی جاتی اور صرف میں آتی تھیں۔ سولھویں صدی میں امریکا کی دریافت نے رسد میں عظیم اضافہ کی جانب رہبری کی۔ ۱۵۱۹ء تا ۱۵۲۱ء میں جب میکسیکو فتح ہوا، اور اس کے چند ہی سال بعد پیرو مسخر ہوا، تو کثیر المقدار مجتمعہ خزانے ہسپانویوں کے ہاتھ لگے۔ اور پھر ان ملکوں میں جو زرخیز معدنیات تھے (جن میں سے بعض کا حال وہاں کے اصلی باشندوں کو معلوم تھا، اور بعض نئی کانیں ہسپانویوں نے دریافت کیں) ان کی پیداوار ان خزانوں سے زیادہ اہمیت رکھتی تھی۔ چنانچہ ان معدنیات میں سے ایک معدن بمقام پوٹاسی ۱۵۴۵ء میں دریافت ہوا۔ اس کی پیداوار زیادہ تر چاندی تھی؛ چنانچہ یورپ کے زر کی رسد میں جو اضافہ ہوا وہ زیادہ تر اسی چاندی کی بدولت ہوا۔ سولھویں صدی کے ابتدائی عشروں میں چاندی کی مجموعی پیداوار اوسطاً ۱٬۵۰۰٬۰۰۰ اونس سالانہ ہوتی تھی، ۱۵۲۱ء تا ۱۵۴۴ء میں مقدار بڑھ کر ۳٬۰۰۰٬۰۰۰ اونس سالانہ ہو گئی، اور ۱۵۴۵ء کے بعد سے (یعنی پوٹاسی کے دریافت کے بعد سے) سالانہ پیداوار بڑھ کر ۱۰٬۰۰۰٬۰۰۰ اونس ہو گئی۔ اس کی بعد کی دو صدیوں تک موخر الذکر مقدار کے لگ بھگ چاندی سالانہ پیدا

باب ۱۹ فلزاتی زر کے مصارف اُن کی قدر کی نسبت سے

ہوتی تھی[1]۔

ہسپانیہ کے بڑے بڑے خزانہ لاد کر لانے والے جہازوں کے ذریعے سے یہ تو حاصل فلز یورپ پہنچی۔ راستے میں اس کا ایک حصہ انگریزی اور ولندیزی بحری ڈاکوؤں نے لوٹ لیا، لیکن بیشتر حصہ ہسپانیہ میں آیا، اور وہاں سے یورپ میں پھیل گیا۔ 254
خود ہسپانیہ میں چاندی کی بہت کثیر مقدار گردش میں نہ رہتی تھی، اس کو ہسپانوی بادشاہ خاص کر چارلس پنجم، فلپ دوم اور فلپ چہارم اپنی فوجوں کے اخراجات کو پورا کرنے کے لیے اٹلی، فرانس، جرمنی اور ہالینڈ بھیجدیا کرتے تھے۔ غرض ایک نہ ایک ذریعہ سے کل یورپ میں سونا اور چاندی پھیل گئی۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ جہاں پہلے زر مروج نہ تھا وہاں اب رائج ہوگیا، جیسا کہ گزشتہ باب میں بیان کیا گیا؛ جہاں جہاں وہ گیا وہاں مبادلۂ اشیا بالاشیا کے نظام کی بجائے زر اور مبادلۂ زر کا نظام قائم ہونے میں سہولتیں پیدا ہوگئیں۔ لیکن اس انجذاب فلزات کی بدولت فلزات کی مقدار میں اس قدر اضافہ ہوگیا کہ تبدلۂ اشیا کے مقابلے میں زر کی مقدار بہت بڑھ گئی اور اس طرح وہ صورت نمودار ہوئی جس کو "سولھویں صدی کا قیمتوں کا انقلاب" کہا جاتا ہے۔

اس طرح یورپ کی مجموعی رسد کا اندازہ حسب ذیل کیا گیا ہے[2]:-

سال	سونا (بحساب اونس)	چاندی (بحساب اونس)
۱۴۹۳ء	۱۷،۶۸۲،۵۰۰	۲۲۵،۰۵۰،۰۰۰
۱۵۴۴ء	۲۶،۲۰۲،۲۵۰	۲۹۵،۴۵۸،۵۰۰
۱۶۰۰ء	۳۸،۳۲۲،۸۰۰	۷۷۱،۶۰۰،۰۰۰
۱۶۲۰ء	۴۸،۲۲۵،۰۰۰	۱،۰۰۵،۳۳۰،۵۰۰

اس طرح اس سونے اور چاندی کی مجموعی قیمت بحوالہ ڈالر ۱۴۹۳ء میں ۵۰۸،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر تھی،

[1] قیمتی فلزات کی سالانہ پیداوار کے اعداد ریاستہائے متحدہ کے ناظم دار الضرب کی رپورٹوں میں باقاعدہ طور سے دیے جاتے ہیں
[2] میں نے یہ اعداد ویب سے اخذ کیے ہیں، اور کیلوگرام کو اونس میں تبدیل کردیا ہے۔ یہ زیادہ تر کم و بیش اندازے

باب ۱۹ فلزاتی زر کے مصارف اور قدر کی نسبت سے

سنہ ۱۶۰۰ء میں ۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ڈالر ہوئی اور سنہ ۱۶۶۰ء میں بڑھ کر ۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ڈالر ہو گئی۔ سولھویں صدی کے آغاز میں قیمتوں کی جو سطح تھی وہ سترھویں صدی کے وسط تک بڑھ کر دو چند یا سہ چند ہو گئی۔ یہ تبدیلیاں زیادہ تر سو سال کی مدت یعنی سنہ ۱۵۵۰ء تا سنہ ۱۶۵۰ء میں واقع ہوئیں۔ اس صدی میں نہ صرف مختلف سمتوں میں اہم اور عظیم صنعتی انقلابات رونما ہوئے، بلکہ اہم سیاسی و معاشری تغیرات بھی وقوع پذیر ہوئے، اور سب تبدیلیوں پر قیمتوں کے اضافے کا اثر پڑا، اور ان میں پیچیدگیاں پیدا ہوئیں۔

255 قیمتوں کے اس نمایاں اضافہ، یعنی قدر زر کی تخفیف کی وجہ، بلاشبہ قیمتی فلزات کی مقدار کا اضافہ تھا۔ مگر یہ کہنا کہ زر کی قدر کا تعین یا اس کی پیدائش فلزات کے مصارف پیدائش کی تبدیلی کی بنا پر ہوئی غلط اور گمراہ کن ہوگا۔ پیرو اور میکسیکو میں مزدوروں سے، جن کی حیثیت نیم غلاموں کی سی تھی، وحشی ہسپانوی کانوں میں جبراً کام لیتے تھے؛ اگرچہ ان زرخیز کانوں سے قیمتی فلزات کی کثیر مقدار برآمد ہوئی لیکن یہ کہنا کہ ان کی قدر مصارف کے مطابق تجارتی طریق پر متعین ہوئی بالکل لغو اور مہمل ہوگا۔

سترھویں صدی کے وسط تک توازن یا میزان کی سی کیفیت پیدا ہو گئی تھی۔ یہ سچ ہے کہ کانوں سے فلزات کی رسد اتنی ہی کثیر مقدار میں نکل رہی تھی جتنی کہ سنہ ۱۵۴۵ء کے بعد سے نکل رہی تھی؛ بلکہ اٹھارویں صدی میں کسی قدر بڑھ بھی گئی۔ لیکن موجودہ ذخیرہ اس قدر بڑھ گیا تھا کہ مزید اضافوں کا اثر نسبتہً بہت معمولی اور حقیر تھا۔ فراہم شدہ ذخیرہ کے دیرپا ہونے کی وجہ سے اس کی قدر میں اچھی خاصی ثبات پذیری پیدا ہو گئی تھی۔ علاوہ ازیں آبادی اور دولت میں بھی مستقل اضافہ اور ترقی ہوتی گئی۔ فنون اور صنائع میں اصلاحات عمل میں آئیں، اور اس طرح فروخت ہونے والی

بقیہ حاشیہ صفحہ گزشتہ: ہیں؛ چنانچہ سنہ ۱۴۹۳ء کے اعداد (جہاں سے آغاز کیا گیا ہے) سب سے زیادہ غیر یقینی ہیں۔ علاوہ ازیں یہ اندازے قیمتی فلز کے مجموعی ذخیرے سے متعلق ہیں نہ کہ مسکوک فلز کے ذخیرے سے۔ میرا ذاتی خیال یہ ہے کہ مسکوک فلز کی رسد کا اضافہ خود اس سے زیادہ ہے جتنا ان اعداد سے ظاہر ہوتا ہے؛ لیکن یہ محض خیال ہے کوئی تحقیقی چیز نہیں ہے۔ (مصنف)

باب ۱۹ فلزاتی زر کے مصارف اُسکی قدر کی نسبت سے

اشیا کی مقدار میں گوناگون اضافہ ہوگیا۔ اسی وجہ سے سترھویں صدی کے آخر نصف اور اٹھارھویں صدی کے بیشتر حصے میں، قیمتوں کی سطح بڑی حد تک ثبات پذیر رہی؛ اور بڑھنے کی بجائے اس کا رجحان ایک حد تک گھٹنے کی طرف ہی رہا۔ انیسویں صدی کے نصف اول حصے میں قیمتوں کا رجحان نمایاں طور سے، اگرچہ بہت دھیمی رفتار کے ساتھ، گھٹنے کی طرف رہا۔ قیمتوں میں اس طرح تخفیف کے رجحان کی وجہ قیمتی فلزات کی رسد کی تخفیف نہ تھی؛ بلکہ اس کے برعکس چاندی کی پیداوار بہت بڑھ گئی تھی، اور سونے کی مقدار اپنے حال پر قائم تھی۔ لیکن اٹھارویں صدی کے صنعتی انقلاب سے صنعت اور تجارتی کاروبار میں جو وسعت پیدا ہوگئی تھی، وہ روزافزوں بڑھ رہی تھی؛ اور کاروبار کی مقدار میں زر کی رسد کے مقابلے میں بہت زیادہ سرعت سے اضافہ ہو رہا تھا۔

۳۔ قیمتی فلزات کی پیداوار میں ایک اور اہم اور دوررس تبدیلی کا آغاز تقریباً سنہ ۱۸۵۰ء میں ہوا۔ اب کی مرتبہ سونے پر زیادہ تر اثر پڑا؛ آسٹریلیا اور کیلی فورنیا میں، تقریباً ایک ہی زمانہ میں، بہت کثیر مقدار میں، کانوں سے سونا برآمد ہوا۔ سنہ ۱۸۲۰ء تا سنہ ۱۸۴۰ء میں سونے کی سالانہ اوسط پیداوار تقریباً ۵۰۰،۰۰۰ اونس تھی؛ یہ سنہ ۱۸۵۱ء تا سنہ ۱۸۶۰ء میں بڑھ کر اوسطاً ۶،۰۰۰،۰۰۰ اونس سالانہ سے زائد ہوگئی؛ اور یہ شرح پیدائش بغیر کسی قسم کی تبدیلی کے تقریباً نصف صدی تک برقرار رہی۔ سونے کی سالانہ رسد کی تخمینی قیمت بحوالۂ ڈالر سنہ ۱۸۲۰ء تا سنہ ۱۸۴۰ء میں ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر تھی، لیکن سنہ ۱۸۵۰ء تا سنہ ۱۸۹۵ء میں وہ بڑھ کر تقریباً ۱۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر ہوگئی۔ گویا سنہ ۱۸۵۰ء تا سنہ ۱۸۷۵ء کی پچیس سالہ مدت میں، اتنا ہی سونا کانوں سے نکلا اور دنیا کے مجموعی ذخیرے میں شامل کیا گیا جتنا کہ اس سے پیشتر کی ساڑھے تین صدیوں میں، یعنی سنہ ۱۴۹۲ء سے سنہ ۱۸۵۰ء تک۔ اگر سنہ ۱۸۴۰ء کو حد فاصل یا خط فارق قرار دیا جائے (اسلئے کہ سنہ ۱۸۴۰ء تا سنہ ۱۸۵۰ء میں سونے کی پیداوار میں نمایاں اضافہ ہوا)، تو یہ معلوم ہوگا کہ سنہ ۱۴۹۲ء اور سنہ ۱۸۴۰ء کے مابین جتنی پیداوار ہوئی اس سے سنہ ۱۸۴۰ء تا سنہ ۱۸۷۵ء کی پیداوار کی مقدار نمایاں طور سے اور بدرجہا زیادہ تھی واقعہ یہ ہے کہ زر کے ذخیرے میں اس سے بھی بہت زیادہ تبدیلی رونما ہوئی۔ سنہ ۱۴۹۲ء تا سنہ ۱۸۵۰ء میں جو مقدار فلزات 256

باب ۱۹
فلزاتی زر کے مصارف اسکی قدر کی نسبت سے

کی برآمد ہوئی تھی، اس کے منجملہ ایک بڑا حصہ گھسائی اور فرسودگی صنعتی انجذاب اور مشرقی ممالک کو منتقل ہوجانے کی وجہ سے ضائع ہوگیا تھا (یورپ کے ملکوں کے نقطۂ نظر سے مشرق کی طرف فلزات کی نقل، تضئیع کے مساوی تھی) ۱۸۵۰ء میں سونے کے سکوں کی مجموعی مقدار تخمیناً ۰۰۰،۰۰۰،۸۳ اونس تھی یا بجوالۂ زر تقریباً ۰۰۰،۰۰۰،۸۰،۱ ڈالر تھی۔ پیدائش کی رفتار اس قدر تیز تھی کہ ۱۸۶۰ء تک زر کے مجموعی ذخیرہ (اس عشرے میں صنعتی صرف کا لحاظ کرنے کے بعد) کا اندازہ ۰۰۰،۰۰۰،۸۸ اونس یا بجوالۂ زر بقدر ۰۰۰،۰۰۰،۸۰۰،۱ ڈالر کیا گیا تھا: گویا دس سال کی مدت میں زر کی رسد بڑھ کر دوچند ہوگئی[1]۔

بایں ہمہ ۱۸۵۰ء کے بعد قیمتوں پر جو اثر پڑا وہ اس سے قبل کے زمانے کے مقابلے میں خفیف تھا۔ یہ سچ ہے کہ ۱۸۵۰ء کے بعد یورپ اور ریاستہائے متحدہ میں قیمتیں بڑھ گئیں، اور تقریباً ربع صدی تک مقابلۃً بلند سطح پر رہیں۔ لیکن یہ اضافہ صرف بقدر ۲۰ یا ۳۰ فی صد ہوا؛ امریکا کی دریافت کے بعد قیمتوں میں جو انقلاب رونما ہوا تھا ویسا اب نہ ہوا۔

اس امر کی تشریح کہ بظاہر اس قدر قوی سبب کا اس قدر خفیف اثر کیوں پڑا، متعدد جہتوں میں مل سکتی ہے۔ سب سے اول تو یہ کہ زر کی طلب میں بتدریج مستقل اضافہ نمودار ہوا، مہذب دنیا تیزی کے ساتھ ترقی کے راستے پر جا رہی تھی اور اشیاء کے مجموعی ذخیرے میں جو تیار کی جارہی تھیں، اور جن کا مبادلہ کیا جارہا تھا، روز افزوں اضافہ ہورہا تھا۔ اور دوسرے یہ کہ (اور یہ بات ۱۸۵۰ء کے بعد کے متصل عشروں میں زیادہ اہمیت رکھتی تھی) موجودہ ذخیرے میں، جو نہ صرف سونے پر مشتمل تھا بلکہ چاندی اور سونے دونوں پر مشتمل تھا، اور ان دونوں دھاتوں کے بنائے ہوئے سکے مساوی آزادی کے ساتھ استعمال کئے جاتے تھے، سونے کی مزید رسد کا اضافہ ہورہا تھا — اس ذخیرے 257 میں ۱۸۵۰ء میں چاندی جزو اعظم تھا۔ اور سب سے آخر میں یہ کہ سونے کی نئی رسد

[1] میں نے یہ اعداد سوئٹ بیر کی کتاب موسوم بہ Materials on the Silver Questions, شائع شدہ ۱۸۸۶ء (انگریزی ترجمہ ص ۱۵۰) سے اخذ کئے ہیں۔

باب ۱۹ فلزاتی زر کے مصارف اسکی قدر کی نسبت سے

ایک حد تک صرف چاندی کو ہٹا کر اس کی جانشین بن رہی تھی ؛ اس جانشینی یا پا بجائی کے عمل کے متعلق تفصیلی بحث اس وقت کی جائے گی جب کہ فلز ینیت کے موضوع پر بحث ہوگی[1]۔ یہاں صرف اتنا کہہ دینا کفایت کرے گا کہ فرانس اور دوسرے دو فلزی طریق والے ملکوں میں سونے کی کثیر مقدار محض چاندی کی جانشین بننے میں صرف ہوئی، اور اس طرح جو چاندی خالتو بچ رہی وہ مغربی ممالک سے نکل کر مشرقی ممالک میں کھنچ گئی، اور اول الذکر ممالک کے نقطۂ نظر سے گویا بالکل ضائع ہوگئی۔ جہاں تک کہ ایک فلز کا دوسری فلز کو ہٹا کر اس کی جانشین بننے کے عمل کا تعلق ہے وہاں تک سونے کی نئی رسد نے یورپ کے فلزاتی زر کے ذخیرہ کی ترکیب کو بدلنے کا کام انجام دیا ؛ لیکن اس سے مجموعی مقدار میں کوئی بڑا اضافہ نہ ہوا۔ فی الحقیقت زر کی مجموعی مقدار میں اچھا خاصا اضافہ ہوا جو اشیا کی کثیر مقدار کے مقابلے میں نسبتہً بہت زیادہ تھا۔ چنانچہ اسی کی وجہ سے قیمتوں میں اضافہ واقع ہوا ؛ بایں ہمہ یہ اضافہ اسی معتدل حد تک ہوا جس کو اوپر بیان کیا گیا۔

۴۔ ہم سردست انیسویں صدی کے آخری ربع حصے میں قیمتوں میں جو تخفیف واقع ہوئی، اس کی بحث کو نظر انداز کرتے ہیں ؛ اس لیے کہ اس دور پر فلز ینیت کی بحث کے سلسلے میں زیادہ موزونیت کے ساتھ نظر ڈالی جا سکتی ہے۔ انیسویں صدی کے آخری سالوں اور بیسویں صدی کے ابتدائی سالوں کے دوران میں، سونے کی پیداوار میں ایک اور بڑی تبدیلی ظاہر ہوئی۔ سنہ ۱۸۵۰ء میں کیلی فورنیا اور آسٹریلیا کی کانوں کی دریافت کے بعد سے سونے کی سالانہ پیداوار تقریباً غیر متبدلہ حالت میں رہی۔ سنہ ۱۸۸۱ء تا سنہ ۱۸۹۰ء کے عشرے میں تخفیف کا خفیف سا رجحان ظاہر ہوا ؛ لیکن کوئی نمایاں تبدیلی نہ ہوئی۔ اس کے بعد سے پیدائش میں سرعت سے اضافہ ہوا ؛ چنانچہ انیسوی صدی کے اختتام سے قبل اس کی مقدار دو چند ہوگئی ؛ اور اس کے بعد کے پانچ سال کے اندر وہ بڑھ کر چہار چند ہوگئی۔ سنہ ۱۸۸۱ء تا سنہ ۱۸۹۰ء میں سالانہ پیداوار اوسطاً تقریباً بقدر ۱۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر تھی ؛ سنہ ۱۹۰۰ء میں وہ بڑھ کر ۲۵۰،۰۰۰،۰۰۰ ڈالر سے

[1] دیکھو اس کے بعد کا باب۔

باب ۱۹ — فلزاتی زر کے معارف اس کی مقدار کی نسبت سے

زائد ہوگئی ؛ اور سنہ ۱۹۱۰ء میں بقدر ۴۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ڈالر ہوئی۔ یہ ایک نہایت عجیب و غریب تبدیلی تھی! سنہ ۱۸۵۰ء تا سنہ ۱۸۹۰ء کے چالیس سالوں میں سونے کی جتنی مجموعی پیداوار ہوئی، اس سے سنہ ۱۸۹۱ء تا سنہ ۱۹۱۰ء کی بیس سالہ پیداوار بہت زیادہ تھی ؛ اور ان دوروں میں سے ہر ایک دور میں جتنی پیداوار ہوئی اس کی مقدار سنہ ۱۴۹۳ء تا سنہ ۱۸۵۰ء کی ۳ ½ صدیوں کی پیداوار کی مقدار سے بدرجہا زیادہ تھی۔[۱]

258 بیسویں صدی کے ابتدائی عشرے یعنی سنہ ۱۹۰۰ء تا سنہ ۱۹۱۰ء میں نہ صرف مغربی ممالک میں بلکہ کل دنیا میں عام قیمتوں کی سطح میں جو اضافہ ہوا، اس کی بنیاد سونے کے ذخیرہ کا عظیم اضافہ تھا۔ اب یہاں اس امر پر غور کرنے کی چنداں ضرورت نہیں ہے کہ کون سے دوسرے اسباب کام کر رہے تھے، اور اضافۂ قیمت کی توجیہ کے سلسلے میں سیدھے سادے نظریۂ مقدار زر میں کس حد تک ترمیم کرنا ضروری ہے۔ سونے کی رسد کا اضافہ سب سے اہم اور نمایاں سبب تھا۔ اس دور میں ایک حالت، جو سنہ ۱۸۵۰ء تا سنہ ۱۸۷۵ء میں قیمتوں کے اضافے کے روکنے کا باعث تھی، موجود نہ تھی، اور وہ حالت سونے کا چاندی کو رواج سے ہٹا کر اس کی جانشین بننے کی تھی۔ سونا اس وقت تک چاندی کو میدان سے ہٹانے میں کامیاب ہو چکا تھا، اور چاندی ہمیشہ کے لیے رواج سے ہٹ گئی تھی ؛ یا اس کی حیثیت کم از کم ایک ذیلی سکے کی ہوگئی تھی۔ سونے کے ذخیرے میں جو اضافہ ہوا تھا وہ مغربی ممالک کے زر کے ذخیرے میں خالص اضافہ تھا، اور حقیقت میں یہ ایک بہت ہی غیر معمولی اضافہ تھا۔ اس میں شک نہیں کہ اشیا کی مقدار کے مستقل اور روز افزوں اضافے نے سونے کی روز افزوں رسد کا مقابلہ کرنے کے لیے طلب میں اضافہ کر دیا ؛ لیکن یہ امر مشتبہ ہے کہ آیا اس طلب میں متناسب اضافہ ہوا یا نہیں۔

---

[۱] سونے کی پیداوار کی حسب ذیل تقسیم کی جا سکتی ہے:-

(۱) سنہ ۱۴۹۳ء تا سنہ ۱۸۵۰ء کے ۳۵۷ سالوں میں سونے کی مجموعی پیداوار ۱۵۲,۰۰۰,۰۰۰ اونس ہوئی

(۲) سنہ ۱۸۵۰ء تا سنہ ۱۸۹۰ء " ۴۰ " " " " " ۲۳۲,۰۰۰,۰۰۰ " "

(۳) سنہ ۱۸۹۱ء تا سنہ ۱۹۱۰ء " ۲۰ " " " " " ۲۸۴,۰۰۰,۰۰۰ " "

باب ۱۹ فلزاتی زر کے مصارف اُن کی قدر کی نسبت سے

جیسا کہ پہلے بیان کیا جا چکا ہے، سونے کی نئی رسد زیادہ تر ادنیٰ درجہ کی کچ دھات سے حاصل کی گئی تھی؛ اور زیریں طبقات زمین کی ایسی کچی دھات کی تہوں سے جن میں سونے کا جزو بہت قلیل تھا، لیکن جن کی باقاعدہ طور سے بڑے پیمانے پر کندیدگی کی جا سکتی تھی۔ ایسی کچ دھات سے سونا نکالنا جس سے بحساب فی ٹن دس ڈالر سونا (یعنی نصف اونس) نکلے، منفعت بخش ہوتا ہے؛ گویا ایسی صورت میں سونے کا تناسب کچ دھات سے ا: ۰۰۰ر۵، ۷ ہوتا ہے۔[1] اس قسم کے سب سے مشہور ذرائع جنوبی آفریقہ میں ہیں، جہاں ٹرانسوال کی کانوں نے دولت کے شکاریوں کو پہنچنے کی ترغیب و تحریص دلائی جس کے نتیجے کے طور پر جیوٹ اور سخت جان بوئروں کے گلے میں محکومیت کا طوق پڑا۔ یہاں کا نام نہاد "ساحلی کوہستان" بہت وسیع الرقبہ اور زرخیز ہے۔ تنہا ٹرانسوال کی کانوں سے سالانہ اتنی ہی پیداوار ایک مدت دراز تک نکلتی رہی جتنی کہ آسٹریلیا اور کیلی فورنیا کے انکشافات کے زرخیز ترین دور میں کل دنیا کی سالانہ پیداوار ہوتی تھی۔ ریاستہائے متحدہ میں بلکہ تمام دنیا میں اب اس قسم کے جدید اور ترقی یافتہ طریقوں سے اسی کی مماثل تہوں کی کندیدگی کی جاتی ہے۔ امریکا کے کان کنی کے انجنیئر اور منتظم اس اصلاح و ترقی کی دوڑ میں سب سے اول رہے ہیں۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ فلزات برآمد کرنے میں مزدوروں کی مہارت و خوبی کار ویسی ہی بڑھ گئی ہے جیسی کوئلہ یا لوہا برآمد کرنے کے کام میں یا اکثر مصنوعات تیار کرنے کے کام میں۔ 259

سونے کی رسد کا یکساں اضافہ، خواہ وہ بڑا ہی کیوں نہ ہو، قیمتوں پر اپنے اضافہ کے ذریعہ سے بہت کم اثر ڈالتا ہے۔ ہر اضافہ موجود الوقت ذخیرہ کو مستقل طور سے بڑھا دیتا ہے؛ اور اس کے بعد یکے بعد دیگر اضافے، اگرچہ ان کی مقدار بھی اسی کے مساوی بڑی ہوتی ہے، کل بڑھی ہوئی مقدار یا مجموعی ذخیرے کے مقابلے میں نسبتہً قلیل ہی ہوتے رہیں۔ رسد یا اضافہ، سلسلہ حسابیہ سے واقع ہوتا ہے؛ لیکن ابتدائً قیمتوں میں جس شرح سے اضافہ ہوا اگر اس شرح سے قیمتوں کے اضافہ کو جاری رکھنا ہو تو فلزات کی پیداوار

[1] ایسی کانیں بھی ہیں جو اچھے خاصے نفع سے چل رہی ہیں، اور ان میں سے نکلی ہوئی کچ دھات میں بحساب فی ٹن ۵۰، ۲ ڈالر سونا نکلتا ہے؛ یا اس کی نسبت ا: ۰۰۰ر۳۰۰ ہوتی ہے۔

باب ۱۵ فلزاتی زر کے مصارف انکی قدر کی نسبت سے

کا اضافہ سلسلۂ ہندسیہ سے ہونا ضروری ہوگا۔ سنہ ۱۸۵۰ء اور سنہ ۱۸۶۰ء کے مابین سونے کے سکوں کی رسد بڑھ کر دوچند ہوگئی ؛ لیکن سنہ ۱۸۶۰ء کے بعد زر کے موجودہ ذخیرہ میں اس قدر اضافہ ہوگیا تھا کہ فلزات کی مقررہ مقدار سالانہ پیدا ہونے کے باوجود زر کی مجموعی رسد میں اضافہ کی شرح بہت کم ہوگئی۔ جب کسی دریا میں طغیانی آتی ہے تو ابتدائی سیلاب پانی کی سطح کو بہت جلد اونچا کر دیتا ہے ؛ لیکن جوں جوں یہ سیلاب بڑھتا جاتا ہے پانی کی سطح بلند نہیں ہوتی : بلکہ زائد پانی اطراف و اکناف کے رقبوں پر پھیل جاتا ہے ؛ اور موجودہ مجموعی مقدار میں یکسان و مقررہ اضافہ، سطح کو بلند کرنے میں بتدریج کمتر اثر ڈالتا ہے۔ چنانچہ بعینہ یہی حال زر کے فلزات کی رسد میں جدید اضافہ کا ہے۔

۵ - اس باب کے آغاز میں یہ کہا گیا تھا، کہ ہمیں یہ توقع کرنی چاہیئے کہ سونے کی قدر و قیمت انھی اصول کے ماتحت قرار پاتی ہے جن کا اطلاق تغیر پذیر مصارف اور تقلیل حاصل کے تحت کیا جاتا ہے : یعنی ہمیں یہ توقع کرنی چاہیئے، کہ قیمت رسد کے سب سے خراب ذریعہ کے مصارف یا اختتامی کان کے مصارف کی بنا پر انجام کار متعین ہوتی ہے۔ لیکن واقعہ یہ ہے، کہ طویل سے طویل مدت میں بھی جس پر غور کیا جاسکتا ہے یہ تعلق اس کا تقریباً برعکس ہی ظاہر ہوتا ہے۔ گویا یہ کہنا، اتنا صحیح نہیں ہے کہ مختتم معدنوں کے مصارف قیمت کو متعین کرتے ہیں، جتنا یہ کہنا صحیح ہے کہ مروجہ قدر و قیمت اس امر کا تعین کرتی ہے کہ کس کان میں کھدائی کا کام جاری رکھنا چاہیئے، اور کونسی کان کو مختتم کان شمار کرنا چاہیئے۔

اس معکوس نسبت کا باعث ان دو عاملوں کا عمل ہے جو فصل (۱) میں اوپر بیان ہوئے : یعنی ایک تو فلزات کا دیرپا ہونا اور نتیجۃً فلزات کے مجموعی ذخیرہ کا بڑا ہونا، اور دوسرے، نئی رسدوں کی دریافت میں بے قاعدگی۔ موجودہ مجموعی ذخیرہ فلزات کی قدر کا تعین کرتا ہے یا کم از کم ان کی قدر کی بنیاد میں مضمر ہوتا ہے۔ ان کانوں کا کام جن کا سونا اس قدر و قیمت پر فروخت ہو برابر جاری رہتا ہے اور جن کانوں میں اس قدر و قیمت سے کام نہیں چلایا جاسکتا وہ بند ہوجاتی ہیں (ہم یہاں سونے کی کانوں کی اتفاقیہ برآمد کو نظر انداز کرتے ہیں، جن میں کہ نقصان کے ساتھ کام جاری رکھا جاتا ہے)۔ زرخیز کانوں میں، جن سے موجودہ قیمتوں پر کثیر منافع

باب ۱۹
فلزاتی زر کے مصارف اس کی قدر کی نسبت سے

260

حاصل ہوتا ہے، بہر حال مسلسل کام جاری رہتا ہے؛ بلکہ اغلب یہ ہے کہ سالانہ پیداوار کا بیشتر حصہ ایسی ہی کانوں سے برآمد ہوتا ہے۔ مجموعی فلزات کے ذخیرے پر سالانہ پیداوار کا جو خفیف اثر پڑتا ہے، اس کی بنا پر، قیمت، مصارف کے مطابق متعین نہیں ہوتی۔ اگر سونے کی قدر میں تخفیف ہو جائے یعنی قیمتیں عام طور سے بڑھ جائیں تو اس کی وجہ سے خراب کانوں میں کام کرنا مشکل ہو جاتا ہے، اور ان میں سے بعض میں کام موقوف کر دینا پڑتا ہے۔ لیکن مجموعی ذخیرہ پر ان کے کام بند کرنے کا بہت ہی معمولی اور ناقابل نظر انداز اثر پڑتا ہے۔ نئی کانوں کی تلاش و جستجو ہر وقت جاری رہتی ہے اور نئی نئی کانوں کی دریافت سے سالانہ پیداوار میں کچھ نہ کچھ اضافہ ہوتا رہتا ہے؛ اگرچہ ان میں سے اکثروں میں کام کرنے سے کوئی خاص منافع نہیں ہوتا، اور اسی لیے ان کا اثر عارضی ہوتا ہے۔ بعض نئی کانیں بہت کامیاب ثابت ہوئی ہیں، اور ان سے، جیسا کہ ۱۸۵۰ء میں کیلی فورنیا اور آسٹریلیا میں، اور ۱۸۹۰ء میں ٹرانسوال میں ہوا، دفعۃً کثیر المقدار رسد دستیاب ہوئی۔ یہ توقع کی جا سکتی ہے کہ سونے کی قدر کا اضافہ (یعنی عام قیمتوں کی تخفیف) سونے کی نئی کانیں دریافت کرنے کی کوشش کے حق میں مہیج ہو گا اور سونے کی قدر کی تخفیف (یعنی عام قیمتوں کا اضافہ) نئی کانیں دریافت کرنے کی کوشش کو سرد کر دے گی۔ اس قسم کے کم و بیش رجحانات بلاشبہ پائے جاتے ہیں، لیکن مجموعی ذخیرہ کی ثبات پذیری اور نئی کانوں کی دریافت اور استحصال کی بے قاعدگی کی وجہ سے ان رجحانات کا اثر مجموعی ذخیرہ پر ظاہر نہیں ہونے پاتا، یا زائل ہو جاتا ہے۔ چنانچہ تاریخی اعتبار سے سونے کے مصارف اور ان کی قدر کے درمیان بعید ترین تعلق یا نسبت کے سوا کچھ اور یہ مشکل معلوم ہوتا ہے۔ طویل مدتوں میں، یعنی، کسی ایک وقت میں کئی کئی نسلوں میں جا کر قیمتی فلزات کی قدر اس امر کا تعین کرتی ہے کہ کن کانوں میں کام جاری رکھا جا سکتا ہے۔ لیکن یہ کانیں قیمتی فلزات کی قدر کا تعین نہیں کرتیں۔

بہر کیف بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ یہ اصول اب سونے کے بارے میں صادق آتا ہے۔ حال حال کے زمانہ تک یہ اصول چاندی کے بارے میں بھی صادق آتا تھا۔ امریکا کی دریافت کے بعد چاندی کا کثیر المقدار سیلاب امڈا تو اس دوران میں جرمنی اور یورپ کے دوسرے ممالک کی کانوں کو قیمتوں کی نئی سطح اور چاندی کی نئی قدر کے

باب ۱۹ فلزاتی زر کے معیار اس کی قدر کی نسبت سے

مطابق از سرِ نو منظم ہونا پڑا۔ چنانچہ ان نئے حالات میں جو کانیں منفعت بخش ثابت نہیں ہوئیں ان میں کام کو بند کرنا پڑا؛ اور اس دور میں یورپ کی چاندی کی پیداوار بہت گھٹ گئی تھی۔ مگر گزشتہ ۳۰، ۴۰ سال کی مدت کے اندر چاندی کی حیثیت اس سے بہت مختلف ہو گئی ہے: یعنی، وہ ٹن، تانبے اور نکل کے مثل زیادہ تر صنعتی دھات بن گئی ہے، اور اس کی قدر اب ایسے ہی اسباب سے متعین ہوتی ہے جیسے کہ اساسی طور سے دوسری دھاتوں کی قدر کو متعین کرتے ہیں۔ چاندی کی حیثیت میں یہ عظیم تبدیلی ہی اگلے دو بابوں کا خاص موضوع ہے۔



باب ہفتم 261

فلزینیت

(۱) دونوں فلزات ایک مدت دراز تک ساتھ ساتھ استعمال ہوتے رہے۔ مکمل اور ترقی یافتہ دومعیاری طریق کی تشریح۔ (۲) ٹکسالی شرح اور بازاری شرح؛ بیش قدر وکم قدر فلز۔ بیش قدر فلز کم قدر فلز کو رواج سے ہٹا دیتا ہے یا اس کی پابجائی کرتا ہے۔ اس کی تشریح وتمثیل ریاستہائے متحدہ امریکا کے تجربے سے۔ (۳) قانون گریشیم۔ (۴) ذیلی سکہ اور اس کی مناسب تنظیم۔

۱- گزشتہ صفحات میں سونے اور چاندی کے باہمی تعلق پر غور کرنے کی کوئی سعی نہیں کی گئی۔ فلزات کی رسد پر اس حیثیت سے بحث کی گئی کہ گویا سونا اور چاندی ہم جنس ذخیرہ پر مشتمل تھے۔ لیکن زر کی تاریخ کے بیشتر حصے میں ان دونوں فلزات کو یکساں اور یک جنس تصور کرنے میں مشکلات پیدا ہوتی رہی ہیں، خاص کر انیسویں صدی میں یہ مشکلات بہت بڑھ گئیں، اور بالآخر نتیجہ یہ ہوا کہ اس صدی کے اختتام پر چاندی، آزاد فلزاتی سکہ کی حیثیت سے ہٹ گئی۔ یہ انقلاب زر کی تاریخ میں سب سے بڑے اور قابل ذکر انقلابات میں سے ایک تھا، اور نہایت حیرت انگیز قلیل مدت کے اندر وقوع پذیر ہوا تھا۔ مسلسل کئی صدیوں تک چاندی کے سکے آزادی کے ساتھ ڈھالے جاتے تھے، اور یہی زیادہ اہم فلز تھی؛ لیکن ایک نسل کی قلیل مدت میں وہ اس حیثیت سے محروم اور مسترد کر دی گئی۔

ہسپانوی امریکی کانوں سے فلز کا عظیم الشان سیلاب امنڈنے سے قبل اور بعد، دونوں زمانوں میں، دونوں فلزات ساتھ ساتھ اور ایک دوسرے کے مبادلے میں استعمال ہوتے تھے۔ چاندی نسبتہً زیادہ کثیر المقدار تھی اور زیادہ عام طریقہ سے اس کا استعمال کیا جاتا تھا۔ ہر فلز کے جداگانہ اور آزادانہ طور سے سکے ڈھالنا اور ان دونوں سکوں کو ساتھ ساتھ رائج کرنا ممکن تھا؛ لیکن یہ رواج کسی مشترک بنیاد پر قائم نہ تھا۔ بہرکیف ان دونوں میں کسی طریقے سے رشتۂ ارتباط قائم کرنا اور ان کی قدر کو اس طرح منظّم و مرتب کرنا نہایت سہولت بخش تھا کہ وہ ایک دوسرے کے مبادلے میں اور ایک دوسرے کی جگہ استعمال کئے جاسکیں۔ غرض رفتہ رفتہ دو معیاری طریق رونما ہوا، اور دونو فلز ایک ہی یا مماثل نام یا رقم کے سکوں میں ڈھالے جاتے تھے؛ چنانچہ اس طریق کی مثال ریاستہائے متحدہ کے نظام سے ملتی ہے۔ چاندی کے ایک ڈالر میں ۱/۴ ۳۷۱ گرین وزن کی خالص چاندی ہوتی ہے، یا اس سکے کا مجموعی وزن ۱/۲ ۴۱۲ گرین ہوتا ہے، جس میں سے ۹/۱۰ حصہ خالص چاندی ہوتی ہے۔ سونے کے ڈالر میں ۲۳،۲۲ گرین خالص سونا ہوتا ہے (بلکہ اگر سکہ ڈھالا جائے تو اتنا سونا ہوگا)، یا اس کا مجموعی وزن ۲۵،۸ گرین ہوتا ہے، جس میں ۹/۱۰ حصہ خالص سونا ہے۔ ان دونوں ڈالروں کے وزن ایک دوسرے کی نسبت سے ۱۶ : ۱ ہوتے ہیں۔ (صحیح حساب سے اصلی عدد ۱۵،۹۸۸ ہے جس کو عام بول چال میں اور تخمینی طور سے ۱۶ کہا جاتا ہے): گویا یہی سکہ سازی کا تناسب ہے؛ نقرئی ڈالر کی خالص فلز کا وزن طلائی ڈالر کی خالص فلز سے سولہ گونہ زیادہ ہوتا ہے۔ اسی طرح فرانس میں پنج فرانکی نقرئی سکے میں خالص چاندی کا وزن ۳۴۷،۲۲ گرین ہوتا ہے، اور اس کے بالمقابل طلائی فرانک میں ۲۲،۴ گرین خالص سونا شریک کیا جاتا ہے؛ اسی لحاظ سے فرانسیسی سکہ سازی کا تناسب ۱/۲ ۱۵ : ۱ ہے۔

262

خالص دو معیاری طریق کے تحت اس کی کامل شکل میں دونوں فلزات کے سکے آزادی کے ساتھ ڈھالے جاتے ہیں۔ غیر مسکوک چاندی کا کوئی حامل یا قابض اس کو ٹکسال میں پیش کرکے غیر محدود مقدار میں سکے مضروب کرا سکتا ہے؛ علیٰ ہذا سونے کے قابض کو بھی یہی حق حاصل ہے۔ علاوہ ازیں سب سکے، خواہ وہ چاندی کے ہوں یا سونے کے، مطالبات اور قرضوں کی ادائی کے لیے (یعنی بذریعہ معاہدہ حاصل کردہ قرضوں کے لیے،

باب ۲۰ فلزیت

جیسا کہ قرضے بالعموم حاصل کیے جاتے ہیں، مثلاً ڈالروں یا فرانکوں کی تعداد کے لحاظ سے)، کامل زرِ قانونی کی حیثیت سے رائج کیے جاتے ہیں۔ غرض یہ دو عناصر، یعنی، آزاد سکہ سازی اور کامل زرِ قانونی ہونا، ایک مکمل دو معیاری طریق کے اساسی لوازم ہیں۔

۲۔ جب دو معیاری طریق قائم کیا جاتا ہے تو سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ جس شرح یا نسبت سے ٹکسال میں سکے ڈھالے جاتے ہیں، اور اس طرح ان میں قوتِ خرید زر کی شکل میں پیدا کی جاتی ہے آیا وہ شرح یا نسبت غیر مسکوک فلز کی حیثیت سے ان کی قدر و قیمت سے کوئی مطابقت رکھتی ہے؟ اگر ٹکسال میں ۱۶ اونس چاندی کے اتنے ہی سکے بشکل ڈالر ڈھالے جائیں، جتنے کہ ایک اونس سونے کے؛ اور اگر بحیثیت غیر مسکوک فلز ۱۵ یا ۱۵½ اونس چاندی بازار میں ایسی قیمت پر فروخت کی جا سکتی ہو جو ایک اونس سونے کے مساوی یا معادل ہے تو اس صورت میں کوئی شخص چاندی کو ٹکسال میں پیش نہ کرے گا: اس لیے کہ چاندی سکے کی حیثیت کے مقابلے میں غیر مسکوک فلز کی حیثیت سے زیادہ قیمتی ہوگی؛ اور تجربہ یہ ثابت کرتا ہے کہ ایک بہت چھوٹی کسر کے برابر فرق اس امر کا تصفیہ کرنے کے لیے کافی ہوتا ہے کہ دھات تسکیک کے لیے پیش نہ کی جائے گی۔ اگر اس کے برعکس چاندی بحیثیت غیر مسکوک فلز کے صرف ۱۶½ یا ۱۷ اونس چاندی بحساب فی اونس سونے کی شرح سے فروخت کی جا سکے تو اس صورت میں کوئی شخص سونے کو ٹکسال میں بغرض تسکیک پیش نہ کرے گا: اس لیے کہ ایک اونس سونا پیش کرنے والے کو ٹکسال سے صرف اتنے ہی مسکوک ڈالر ملیں گے جتنے کہ وہ ۱۶ اونس چاندی کے مبادلے میں حاصل کر سکتا ہے۔ وہ اپنے ایک اونس سونے کو بازار میں ۱۶½ یا ۱۷ اونس چاندی کے مبادلے میں فروخت کر کے زیادہ نقرئی ڈالر حاصل کر سکتا ہے؛ اور اس لحاظ سے صرف غیر مسکوک چاندی ٹکسال میں پیش کرے گا۔ غرض، یہ اعادہ و تکرار نامناسب نہ ہوگی کہ ٹکسال کی مقرر کردہ شرح اور بازار کی آزاد مروجہ شرح میں بہت ہی خفیف سا فرق بھی ان دونوں فلزات میں سے کسی ایک یا دوسری فلز کو تنہا ٹکسال میں بغرض تسکیک پیش کرانے کا موجب ہوگا۔ 263

ان حالات میں ٹکسال میں سکہ سازی کے لیے جو فلز پیش کی جاتی ہے، اس کو ”بیشی قدر“ فلز کہا جاتا ہے۔ اور وہ دوسری فلز، جو تسکیک کی غرض سے پیش نہیں کی جاتی بلکہ ممکن ہے کہ اس کے برعکس سکوں کو پگھلا کر غیر مسکوک شکل میں مبدل کرنے کے عمل کے تابع ہو،

اس کو "کم قدر" فلز کہا جاتا ہے۔ یوں تو ٹکسال کے قواعد کی رو سے کسی فلز کی قیمت کا تخمینہ یا تقرر نہیں کیا جاتا؛ بلکہ محض تسکیک کے حالات و شرائط بیان کئے جاتے ہیں: لیکن قواعد جب مکمل دو معیاری طریق کے متعلق ہوں تو ان کی رو سے اضافی قدر موثر طریقے پر مقرر کردی جاتی ہے۔ جہاں چاندی کے سکے سونے کے مقابلے میں ۱۶ اور ا کی نسبت سے ڈھالے جاتے ہوں وہاں سکہ سازی کا طریقہ یہ تبلاتا ہے کہ ایک اونس سونا خریدنے کے لیے ۱۶ اونس چاندی درکار ہوگی؛ اور بازار یہ کہتا ہے کہ ۱۵ اونس ہی کافی ہوجائینگے۔ اس طرح چاندی کی قیمت بازار میں زیادہ اور ٹکسال میں کم اٹھتی ہے؛ گویا دوسرے الفاظ میں، ٹکسال میں چاندی "کم قدر" قرار پاتی ہے۔ اگر بازار میں چاندی کا نرخ ۱۷ اونس بحساب فی اونس سونا ہو تو ۱۶ اور ا کی اسی مقررہ نسبت سے سکے ڈھلوانے کی صورت میں ٹکسال میں چاندی بیش قدر ہوگی: گویا اس صورت میں ٹکسال یہ کہیگی کہ ایک اونس سونا خریدنے کے لیے ۱۶ اونس چاندی درکار ہوگی، لیکن بازار میں اسی ایک اونس سونے کو حاصل کرنے کے لیے ۱۷ اونس چاندی درکار ہوگی۔

رجحان یہ ہوتا ہے کہ بیش قدر فلز فلزاتی آلۂ مبادلہ کا جزو اعظم بلکہ واحد جزو ترکیبی بن جائے۔ صرف وہی بغرض تسکیک ٹکسال میں پیش کی جائے گی۔ اس کا نتیجہ بلاشبہ یہ ہوگا کہ فلز کے بازار سے وہ سب کی سب ہٹ کر چلی آئے گی؛ اور یہ عمل اس کی قدر میں غیر مسکوک فلز کی حیثیت سے اضافہ کردے گا۔ اس کے برعکس کم قدر فلز، تسکیک کی غرض سے ٹکسال میں پیش نہ ہونے کے سبب سے بازار میں غیر مسکوک فلز کی حیثیت سے بکثرت دستیاب ہوگی؛ اور اس کا نتیجہ پھر یہی ہوگا کہ اس کی قیمت گھٹ جائے گی۔ اس طرح دو معیاری طریق کے تحت آزاد سکہ سازی کا طریق سونے اور چاندی کی اضافی قدر پر ایک حد تک مستقل اثر ڈالتا ہے، جس سے ان کی اضافی قدر ثبات پذیر ہوجاتی ہے؛ اور یہ واقعہ، جیسا کہ ابھی بیان کیا جائے گا، زر کی تاریخ میں کچھ کم اہمیت نہیں رکھتا۔ لیکن اگر کوئی مستقل قوت کام کررہی ہو جس کے نتیجے کے طور پر ٹکسالی قیمت اور بازاری قیمت کے مابین مسلسل فرق رونما ہوتا رہے، خواہ وہ کم ہی کیوں نہ ہو، تو کم قدر فلز رواج سے بتدریج غائب ہوجائے گی، اور بیش قدر فلز زیادہ مقدار میں رواج پاجائے گی؛ اور بالآخر فلزاتی زر صرف بیش قدر فلز کے سکوں پر مشتمل ہوگا۔ ٹکسالی قیمت

264